

实施策略的原则和方法：建立市场信息的发现机制 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E5_AE_9E_E6_96_BD_E7_AD_96_E7_c40_64508.htm 建立市场信息的发现机制有了网络环境和商务环境之后，企业一定要专门组织一些人定期地访问一些行业网站，除了在这些大的行业网站中不停地发布企业本身的产品信息外，而且要积极寻求对自己产品的需求信息。比如联合国贸发大会贸易发展热点网站，有人做过统计，平均每个月大概有十几万条来自于世界各地的供需信息源源不断地发布到这个网站上，企业完全可以利用这个网站，利用这些供需信息来寻找哪个企业发布的需求信息正好是自己能够提供的产品。如能找到这样的信息，有可能一个订单就建立一个稳定的业务渠道，一个业务渠道有可能就会使一个企业完全改头换面，甚至救活一个企业。所以，一方面企业要把自己的信息发布出去，使得别人能够很容易发现自己产品，找到自己产品.另外一方面应该主动到处寻找，寻找有没有人需要企业的产品，也就是去寻找市场。通过网络这样一种媒体，可以发现大量市场，发现很多市场信息。所以，今后网络和企业网站都可能会演变成为企业的主要媒体。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com