

传统经销商如何适应电子商务营销电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/644/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BC\\_A0\\_E7\\_BB\\_9F\\_E7\\_BB\\_8F\\_E9\\_c40\\_644863.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E4_BC_A0_E7_BB_9F_E7_BB_8F_E9_c40_644863.htm) 电子商务营销在2009年一开始就以超出人们的意料速度发展，许多营销专家纷纷在各种论坛、博客、杂志等媒体发表文章，对于电子商务营销大面积冲击传统营销市场提出各自的看法，其中最为突出的有三个：一是电子商务营销带来的网络品牌是相对独立的体系，有的品牌在网络上已经远远超过传统营销市场的品牌知名度，但一旦提起网络品牌案例与发展，许多门户网站或是传统媒介对网络品牌高速发展不能一下子适应，并且在某些方面表现的非常无知，怀疑网络品牌形成是否有做广告的嫌疑?许多网络品牌的诞生就成了“后娘”养的，到处受到封杀。说明电子商务营销的迅猛发展，就是连从事网络运行的许多门户，也无法适应对网络品牌经济发展的新生事物快速认同和适应。二是网络经济的发展，最不能适应的就是传统的经销商，几乎有99%的从事传统营销的经销商，对于电子商务营销中网商的地空运行一无所知，并且对电子商务各种形式的经销行为非常排斥。形成了网商全面进入传统经销商行列的反逆流竞争。使传统经销商面临着大量市场份额被网商通过地空结合运行方式，拉走了大量的传统业务，特别是原来连锁营销体系从传统向网络实体相结合的双保险营销，严重地制约了经销商的原有优势，形成传统经销商与网络网商之间的市场竞争。三是大量的中小企业，也开始从事电子商务营销，据有关专业公司的数据统计，今年中国中小企业，特别是终端产品企业几乎有39%从原来的传统营销转入到

以电子商务营销为主体的网络营销中来，形成了中小企业本来没有资金进入全国市场的特色、优质产品，一夜之间成为网络的宠儿，也使许多中小企业在死亡线上抓到了救命稻草，起死回生，中国约有13%的眼看倒闭的中小企业再一次通过网络站立起来了，而且其竞争的态势再也不是当地的同类企业，而是全国同类企业。然而，这时中国的许多策划咨询公司却不能适应电子商务营销的咨询策划和网络营销布局，在电子商务营销策划上傻了眼，据说叶茂中策划最近在服务项目上增加了电子商务策划，但到底其对电子商务营销的策划水平达到什么样的水平，还有待时间来考证。看到上面许多的社会各行对电子商务营销的不适应，不理解，完全在于对电子商务经济的认识不足，对网络品牌的认识不足，对电子商务营销运行的技巧认识不足而造成的。在这里，我们重点讲一讲传统经销商如何去适应电子商务营销的整个网商运行体系，为传统经销商的转型提供一点基本的专业知识。第一，传统经销商需要补上一课电子商务营销的专业课。传统经销商往往在接触电子商务营销时，第一个认为就是网上营销产品是否价格体系会冲击传统市场的销售体系。其实，电子商务营销体系与传统营销体系的产品是完全不同的两个领域，可以从三个方面来说：首先是电子商务营销的消费者与传统营销的消费者是截然不同的两个群体，他们在网上购买产品主要是一般传统市场不一定有的产品，就是有的话，由于习惯于网上购物，对传统市场的同类产品并不是很关心，所以，双方在传统市场的消费冲突几乎小的可怜，传统经销商不必对网络消费者消费竞争而担心。其次是传统经销商还不能对网络营销中的产品单一性适应。电子商务营销不像传

统营销市场，电子商务营销对消费者可以用大量的时间告诉消费者其购买产品的特点与独有的卖点，使消费者能更多的认识产品的专业方面的内容。而传统市场终端消费者是不可能有那么多的时间来了解产品的全面特点。更为重要的一点是电子商务营销产品对消费者的诉求是非常单一性的，要是说产品功能太多，特点太多，一般网上的消费者是不能接受的，网上产品需要用更专业的内容来支持网上的销售，不像传统市场有时越专业不一定能让消费者接受，这就需要传统经销商对电子商务产品营销需要更多的去了解其单一性突出特点，只有抓住这一特点，才能成为一个合格的网商。最后是传统经销商对于价格运行是最为敏感的。特别是窜货，是传统市场的一大顽疾。而电子商务营销市场网络平台展示面虽然很大很广，但由于其网络经济的特点，只要企业对网商的管理严格，一般是不可能出现窜货现象，也无法窜货。电子商务营销对于网店的管理与下级网商的管理，应当由企业来进行管理，但许多企业由于对电子商务营销的不熟悉，往往对价格的控制想当然的多，这也提醒传统经销商你需要学习两点经销经验：一是最好把企业里你相中的产品进行全国传统与网上代理，这样就完全让你控制了地空整个体系的价格命脉。二是当没有办法进行全面独家代理时，最好的方法就是做同城网际的地空营销策略，这是目前对于电子商务与传统营销最为有效，也最为保险的双战略“毒招”。但要全面掌握电子商务的运行特点并与传统经销产品结合起来，做到地空双向结合，成为一个能够适应现在市场的经销商与大网商，需要传统经销商放弃许多陈旧的传统经营方式，去及时的补上电子商务营销的这一课。 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](http://www.100test.com)