

跳出传统营销模式电子商务搭建另一销售网络电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E8_B7_B3_E5_87_BA_E4_BC_A0_E7_c40_645035.htm

随着电子商务的不断普及，网上销售已经不是什么新鲜事。不过，对很多传统企业来说，新型的网上营销模式依旧是陌生的。作为南京的老牌食品加工企业，三鸿却跳出传统的营销模式，利用电子商务搭建起了另一个销售网络。知名电子商务网站都能找到我们的身影 成立于上世纪中期的江苏三鸿食品有限公司，前身是一家老国企南京鸡鸭加工厂，2003年完成改制，食品加工一直是公司的主营业务，产品主要包括肉松、鸡鸭加工食品等，年销售额约为1个亿。“建立电子商务平台，主要是为了拓展现有的销售渠道。”公司副总经理赵健荣告诉记者，公司的传统销售渠道主要包括经销商、超市、卖场和自营门店等，眼下都已经相对成熟。而对于一些没有经销商的地区，要想快速有效地拓展销售渠道，电子商务是最好的途径。2007年年底，公司的电子商务平台全面铺开。在阿里巴巴、淘宝、易趣、拍拍等知名电子商务网站上，都可以找到三鸿的身影。阿里巴巴的“诚信通”专门针对小型批发商和经销商；淘宝等网站则专门针对零售市场。不到两年的时间里，网上销售渠道的销售额不断攀升，目前已占到公司总销售额的5%左右。“5%的占比虽然不高，但公司从电子商务中得到的，不仅仅是销售数字的提升。”赵健荣说，传统的销售渠道中，实体客户购买了三鸿的产品，公司要想得到客户的反馈非常不容易。而网上销售渠道打通后，便捷的买卖双方网上沟通模式，以及网上的评价系统，都能把客户的意见

和建议及时传达过来，包括产品质量、服务、物流、诚信指数和网络形象等，非常全面。这样，客户到底想要什么样的产品，产品应该朝着什么方向改进等，都有了明确目标。比如，各个地区的客户口味不一样，公司可以根据客户的反馈按不同的需求配货。本文来源:百考试题网 通过对网上客户反馈信息的搜集，公司还能够有针对性地培养忠实客户。网上的交流可以更直观地了解客户的喜好，建立起相应的客户档案，采取有针对性的营销措施，更好地抓住每一位客户。自有网站建设也不容忽视 在信息时代，网站也是公司重要的形象窗口之一。打开三鸿的网站，新闻中心、在线订购、会员中心、招聘信息等一应俱全，同时还支持英文版本。三鸿公司的网站建立于2006年，赵健荣说，成立网站，也是公司扩大业务量，扩大知名度的需求。“关键词搜索”是公司网站的重要营销手段之一。在百度等知名搜索网站中，只要输入“肉松鸡鸭”、“儿童肉松”等关键词，搜索结果第一页总会出现三鸿的身影，这一个看似不起眼的“小小”举措，大大提升了三鸿的知名度。三鸿公司还很重视网站的维护。“身边很多企业都建立了自己的网站，但可惜的是，因为疏于维护，很多网站成了‘死网’。”赵健荣表示，公司的网站是定期维护的，相关的信息及时更新，板块也不断出新，保证客户打开网站，看到的是一个充满活力的三鸿。相关链接：浅论电子商务B2C模式的创新策略 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