

电子商务行业的销售模式电子商务师考试 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__E7_94_B5_E](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645074.htm)

5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645074.htm 电子商务在进入中国的十余年时间里，得到了长足的发展，电子商务的应用领域越来越广泛，开展电子商务的企业逐渐增多。企业在应用电子商务的过程中，经过观念转变、初步尝试、到现在取得一定效果，正在不断地成熟起来。调查数据报告显示，对于企业来讲，在衡量如何选择一款好产品、如何选择一家有实力的企业时，更看重的是这家服务商能否提供全面而充分的服务。电子商务行业的销售模式目前主要有代理模式、电话直销模式、面对面直销模式。对于整个行业发展来讲，这三种销售模式各有利弊，对于电子商务整个行业的蓬勃发展都做出了积极贡献，围绕电子商务的这三种模式所进行的讨论和探索也一直延续。首先，代理商是电子商务行业使用最普遍也是最传统的一种销售模式。这种模式中，企业通过代理公司迅速打开渠道，省去了自己开疆拓土的辛苦。另外这种方式最大的好处就是人员的管理成本低、企业不必花费大量精力在销售人员身上。比如大家所熟知的3721、万网都是代理公司中比较成功的企业。但是这种销售模式的弊端也比较明显，通过代理商进行产品销售对于品牌依赖度过大，并且需要相当规模的市场投入。除此之外，代理模式最大的弊端在于维护企业与代理商之间联系的更多的是金钱，关系相对松散，这也必然导致整个协作团队的执行力比较低，对客户的服务往往不完善、不及时。第二种模式就是电话直销模式。与代理模式不同的是，这类公司通常拥有自己独立研发的产

品，在销售渠道上主要依靠自建的CallCenter，通过自己的电话销售人员来完成销售和客户续费服务，比如百度公司。可以肯定的是，电话直销销售体系发展到现在已经比较成熟，这种模式由于渠道是自己建立，所以易于管理.减少了代理商的中间环节使得利润空间较大。但是从电话直销模式这些年发展过程来看，通过电话销售的产品一般技术含量相对较低、提供给用户的服务和产品比较简单.还有最大的问题是，中国人习惯见面沟通，觉得见面才能建立信任，而近些年来电话诈骗案件越来越多，也让用户对电话销售模式心存芥蒂。

。www.Examda.CoM 最后一种模式，也是用户反馈比较好的模式就是面对面的直销模式。面对面顾问式直销模式最大的优点就是能够与客户直接接触，充分了解用户的需求和问题，相应的产品更新速度快，提供给用户的服务更及时周到，利润空间也比较大。目前大部分的互联网产品服务商都是采用这种方式。其中比较成规模的以铭万公司为例，由于一直坚持这种模式，使得这家公司在短短五年时间，迅速成长扩大，成为行业内领先的企业。但是，这种模式也存在一定弊端，由于需要大量的顾问型人才，公司管理成本很高，管理难度相对很大，一般小规模企业很难去操作.另外如何研发建立自有产品体系成为面对面直销模式的难题，就目前而言，电子商务行业从代理产品转型成功销售自由产品的也只有铭万公司一家。现今，电子商务已经成为企业发展不可缺少的活动，他极大的节省了企业的成本，提高了企业的商务效率，促进了企业的发展，作为电子商务重要的组成部分，电子商务的销售模式对其发展起着至关重要的作用，因此，采用一种完善的适合企业的电子商务销售模式是十分必要的。有

利于企业的长远发展，从国家的角度看则有利于中小企业信息化过程的推进。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