

中小企业应如何通过电子商务提升销量电子商务师考试 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__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_645112.htm

电子商务的出现和发展，使得网购消费市场更加便捷，如今，人们更倾向于在网络上进行酒店预订、电影票预订等业务以获得更多购物选择，各种规模的企业也已经通过电子商务在互联网上抢夺更多的客户。据相关统计显示，2008年我国电子商务市场规模约为3万亿人民币，同比增长41.7%，面对金融危机所带来的影响，中小企业纷纷通过降低成本，提高效率等方式来发展自己，而此时，成本低、高回报的电子商务模式中小企业带来了很大的希望。诚然，电子商务为中小企业带来了宝贵的机会，他们可以在互联网上推广业务，获得新客户并节省开支。同时，借助电子商务，中小企业只需花费少量的钱，就可以与大型企业竞争。那么，中小企业应如何通过电子商务吸引消费者访问公司网站，从而促进销量呢？

- 一、好的域名更容易吸引目标客户眼球众所周知，一个好的域名是一笔巨大的无形资产，域名本身就代表企业的网上商标，并且具有唯一性、宝贵性，它是一个企业实力的象征。好的域名不仅可以提升企业品牌形象。比如域名长度，域名长度当然是越短越值钱，因为简短的域名易读易记，输入方便。这样一来，用户可以牢牢记住网站域名从而带来访问量，其本身具有的广告效应可以为企业省下巨额广告费用。
- 二、合理的网站布局提升销量和人气网站要让访问者有种购物的心情，双方进行沟通互动，才能有效促进客户成交量。客户参与度越高，其购买率越高。以53KF客服系统为例，只要用户登陆企

业网站，53KF(www.53kf.com)便能发挥其独特的功能，不仅可以等待客户的在线洽谈和即时通讯，还可主动发起询问访客，让网站客服人员与用户沟通，而且对话可像转电话一样进行转移，适合有多个销售/客服人员的企业。如果客服人员不在线时，可设置为留言或自动应答等多种模式，方便收集更多客户信息。另外，聊天记录自动保存到服务器备案，也可下载到本地电脑，管理工号可以实时查看普通工号的聊天记录，来提高客服质量及工作效率。

三、建立客户对网站的信任

现在很多企业都会在网站上展示公司在业界的信誉和实力，这有助于提升客户对公司的信任度。此外，上述的使用53KF客服系统也能快速建立客户对网站的信任，如53KF的客服评价功能，每次客户与网站客服沟通互动后，客户都可以对客服作出评分，这就改变了以往由企业管理人员主观打分的方法，而是把对客服评价的权利交给消费者，因为只有消费者自己的体验才是最真实的。

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