

电子商务考试：电子商务案例分析4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\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_645421.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645421.htm)

a.多数公司在互联网上销售产品时所采取的的第一个步骤就是建立网站。他们坐等访问者会发现其网站，并希望这些访问者会发现其内容如此吸引人，以至于经常自愿地重访。b.还有些公司，不是被动的等待消费者的到来，而是主动的使公司走向消费者，使消费者认识自己的网站。再通过提供高质量的服务来留住顾客，销售自己的产品。案例问题：(1)以上两种营销方式分别是什么？(2)b中的营销方法有哪几种？各包括什么战略？答：(1)内向营销战略和外向营销战略(2)有三种：a.利用电子邮件：提示通知；定制信息流；参与和创建讨论名录；签名文件；扩大公司在讨论组的影响；b.在网络上进行外向营销：多媒体外向战略；互联网自动回复程序；参与讨论组；c.互联网之外的外向营销：联机服务；电子媒体的有形分销：在BBS上的营销。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)