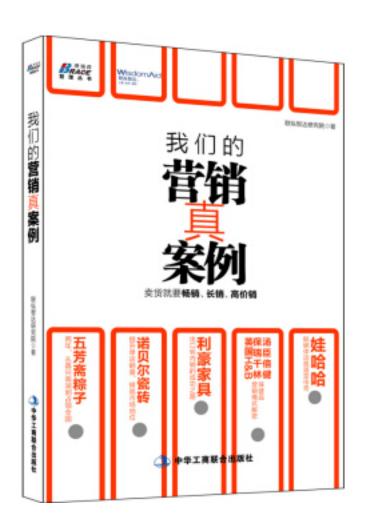
我们的营销真案例:卖货就是要畅销、长销、高价销



我们的营销真案例:卖货就是要畅销、长销、高价销 下载链接1

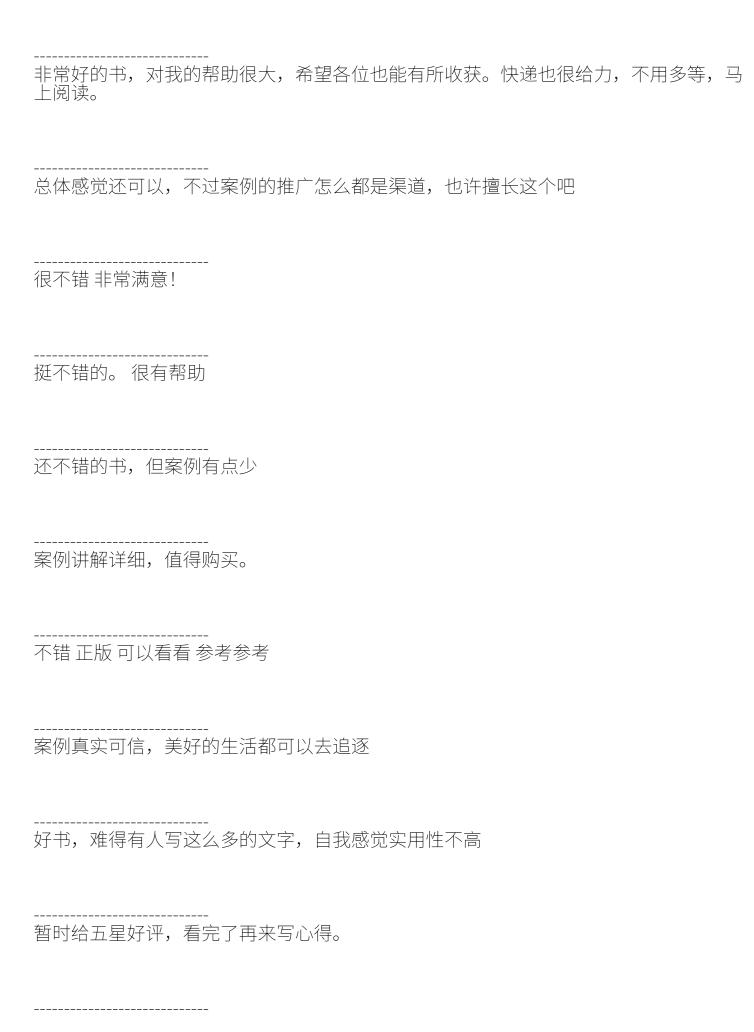
著者:联纵智达研究院著

我们的营销真案例:卖货就是要畅销、长销、高价销\_下载链接1\_

## 标签

## 评论

好1234567890



 物流快,有保证,价格低,赞!
 已经用上了,快递给力啊
 案例不错,实在。。。。
 还不错还不错还不错。
京东正版,送货上门,很好
 例子写得非常实用,很值得读一下
 还没看,可能对我帮助不大
 活动打折,买了一大堆
 书的品质很好,物流很快,很好
 希望是本好书,能学以致用

看了一下,感觉不错!

 企业发展路在何方前方
 还没看,应该可以,应该可以
 内容不错内容不错内容不错内容不错内容不错
 不错不错错错错错错错错错错
 好好好好好好
 很好很强大,很好很强大。
 很好用,很实惠,很喜欢。
 好好读书天天向上哈哈
 感觉还不错。感觉还不错
 的确很实用,都是干货
 非常满意啊

 营销好书
 商品是否给力? 快分享你的购买心得吧~
 一般
 好书
 通篇讲述的只是表面的内容,没有讲到营销的实质,作用不大
 好
 1111111111111111111111111111111

准确、客观的市场定位

网上营销同传统的营销相比,其前期工作也包括准确客观的市场定位。网上营销与一般营销有较大的区别,因此其市场定位也有其独特的特点。如何准确客观地进行网上营销的市场定位,必须搞清以下几个关键问题:
(1)产品或服务是否适合在网络上进行营销

(1) 产品或服务是否适合任网络上进行宫销 如何判断你的产品或服务是否适合在网络上进行营销? 一般说来,标准化、数字化、品质容易识别的产品或服务适合在网上进行营销。

所谓标准化的商品或服务,是指这样一种商品或服务,它们很少发生变化,以致于消费 者很容易识别其性能,例如书这样的商品,太标准不过了,这样的商品就适合网上营销 所谓品质容易识别,是指你的产品或服务有不同于其它同类产品或服务的地方,以致 于消费者很容易识别其品质。例如一个商品的品牌。中国银行是一世界级品牌,在它的 (2) 分析网络上竞争对手 站点上,消费者自然很容易信赖其网络金融服务。 网络上的竞争对手往往与现实中的竞争对手一致,网络只是市场营销的一个新的战场。 竞争对手的分析不可拘泥于网上,必须确定其在各个领域的策略, 营销手法等。在网上 要访问竞争对手的网站,往往对手的最新动作包括市场活动会及时反映在其网站上; 而且要注意本企业网站的建设,以吸引更多的消费者光顾,更多的竞争对手分析可在现 实中实现。 目标市场客户应用网络的比率 网络营销并非万能, -种新的高效的营销方式。目标市场客户应用网络的比率,无疑是-它的本质是-重要的参数,假若目标市场的客户基本不使用Internet,那在Internet上营销显然是不值 得的,如面对这样的情形,则可以通过Internet完成原传统营销方式的一部分功能:如 确定具体的营销目标 与传统营销一样,网络营销也应有相应的营销目标,须避免盲目。有了目标,还需进行 相应的控制。网络营销的目标总体上应与现实中营销目标一致,但由于网络面对的市场 客户有其独到之处,且网络的应用不同于一般营销所采用的各种手段与媒体,因此具体 的网络市场目标确定应稍有不同。在当前,网络营销刚刚起步发展之时,目标就不应定 得过高,重点应在于如何使客户接受这种新颖的营销手段。 准确的市场定位决定着营销方式 定位是整个网络营销的基础,由此决定网页的内容和营销形式,进行营销的产品、服务

通过网站实现,而网站建设的质量则直接影响营销方式的成功与否。

我们的营销真案例:卖货就是要畅销、长销、高价销 下载链接1

书评

我们的营销真案例:卖货就是要畅销、长销、高价销 下载链接1