

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

非常好的书，对我的帮助很大，希望各位也能有所收获。快递也很给力，不用多等，马上阅读。

总体感觉还可以，不过案例的推广怎么都是渠道，也许擅长这个吧

很不错 非常满意！

挺不错的。 很有帮助

还不错的书，但案例有点少

案例讲解详细，值得购买。

不错 正版 可以看看 参考参考

案例真实可信，美好的生活都可以去追逐

好书，难得有人写这么多的文字，自我感觉实用性不高

暂时给五星好评，看完了再来写心得。

看了一下，感觉不错!

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

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

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

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。例如一个商品的品质。中国银行是一世界级品牌，在它的站点上，消费者自然很容易信赖其网络金融服务。（2）分析网络上竞争对手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。（3）目标市场客户应用网络的比率 网络营销并非万能，它的本质是一种新的高效的营销方式。目标市场客户应用网络的比率，无疑是一个非常重要的参数，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：如广告宣传等。（4）确定具体的营销目标与网络营销一样，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。（5）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](#)