

## 扫码领红包的销售价格

产品名称	扫码领红包的销售价格
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	800.00/套
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

财富增值、交易高效等多重需求。(2)降低顾客成本和代价在互联网平台上，消费者可以获得很多免费的产品或服务，无论是信息查询还是地图导航，或者微0信通讯等，顾客几乎均可零成本获取价值。顾客的交易成本降低。在互联网上，顾客通过其他顾客的评价来获得更多的商品知识和消费体验信息，还可以和商家直接交流得到关于产品的细节，由此可以降低产品的搜寻成本。顾客想得到信息产品，只需借助于互联网的终端就可以获得；对于实体产品，顾客可以不去商场，只需在互联网终端上就可以购物，而且还可以享受送货到家的服务。这减少了顾客的时间成本和精力成本。网上销售的产品，价格通常低于有形的商业形态。由于线上交易比线下交易的流通成本低（节约了商场租金、人员费用，也节约了推广促销支出，更可减少库存损失等），因此同类产品的销售价格往往要低得多。在普通消费者心目中，对网上交易的产品会有“便宜”的定位。

“小米”手机网络销售的成功，证明了电子商务在降低顾客代价方面的巨大优势。4.改变与顾客的沟通方式及信息传播方式顾客价值是一种认知价值，因此通过与顾客沟通、传播及互动，可以影响顾客对价值的评价。鉴于此，我们把影响顾客价值认知的沟通互动，也作为顾客价值创造的一种特殊方式。如前所述，互联网是信息流的集合。互联网红0包墙的顾客沟通及信息传播方式，和传统的单向大众传播有显著的差异：第0一，借助于互联网，与顾客直接建立联系；倾听顾客的意见和建议，建立企业与顾客之间的信息反馈机制；同时，面向特定顾客，实现精0准的广告投放；第二，按照互联网环境下的顾客认知特点，在产品（服务）的形态、名称、价值主张等方面，充分体现“互联网化”——特点鲜明，意义清晰，信息集中，形态有趣等。也就是说，要从便于顾客认知、影响顾客评价的角度，反向考量、设计产品的价值定位、价值组合以及诉求焦点；第三，利用互联网“自媒体”及自组织机制，设计话题，吸引人们广泛参与，引发关注和讨论，高效率、低成本地实现信息传播；第四，在互联网虚拟空间里，拉长顾客体验的过程，增加顾客体验的细节，提供顾客仿佛身临其境的场景；