

企业如何突破困境,提高业绩,传统营销模式已不适当下市场

产品名称	企业如何突破困境,提高业绩,传统营销模式已不适当下市场
公司名称	天信网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	珠海市斗门井岸桥北二路105号
联系电话	0756-6190010 13380638482

产品详情

企业当下市场个人见解主要分为三大类：外贸、内销与[电子商务](#)。

而这三大类综合分析，每一种营销方式都离不开网络。外贸业务以电子邮件、MSN等沟通工具，内销以电话营销、QQ聊天等工具沟通，电子商务以网络推广，网络商城，网上销售为主。

本文以企业内贸为例，传统的内贸都是以业务员到全国各地跑商城，走经销的模式开拓市场，业务员常常要带着产品，拉着拖车，挤公交，挨地铁，住低级的旅社，并且还要跟素不相识的人推销产品，看脸色，公司如果还要节省成本时间来得及的话有时甚至会要求业务员一天多跑个省份，只能是邻近路途较近且交通便捷的省份，如果是炎炎夏日那个中滋味也许只有亲身经历者才明白，社会在进步这样的营销模式已渐渐不适当下潮流，打个最简单的例子，如果你要采购某个商品,现在只要在电脑上输入产品名称，网页就会跳出一大堆供你挑选，对比，这就是现在的营销，电子商务已无法阻挡，深入各个行业，只要是稍有意识的企业，都会将自己的产品放在网上，至少放上你才有机会让这些采购商找到你，你才有可能扩大你的业务。

之前说到的贸易以我所在行业为例，贸易公司成了电子商务的主流，贸易公司大部分的创业者都了解网络，都知道以网络营销是低成本，低风险且曝光率最快，能够最大限度的在短时间内将品牌推广开来，说个真实的创业故事，我有一个朋友，他是以太宝零售为主的，线下也有好几家店铺，且每个店铺的主打产品都以同一款产品为主，这样手上的店铺一个单品一个月也能做上千台，就自己注册了品牌，去实体工厂贴牌，现在这个品牌在网上也开发了不少经销商，这就是网络营销，大批贸易公司的形成。

所以作为实体企业，传统营销可以保留，电子商务更是势在必行，企业只有适应市场，适应潮流才能发展，如果你的企业还在以传统营销模式经营，也许3年、5年、10年你的企业还能剩下多少经销商，还能支撑的下去吗，如果你是企业部门经理，或许你只是一个普通创业者，或者你是集团公司董事长，你真的有必要对你的公司或者身边创业的人讲解普及电子商务的重要性，这不仅为你个人，也为整个中国市场，中国已经比发达国家至少迟了10年之久的认知。 公司网址：<http://www.t-x.gd.cn/>