

电子商务综合辅导:电子商务经验十二条 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/473/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_473294.htm

我们常说能够把握时机的人是俊杰，而现在最火的产业莫过于电子商务的经济产品，赚钱的方式更是百种千样，现将电子商务的运作经验小做总结，以飨读者：

1. 我们的潜在顾客能获取的信息越来越多，而他们的注意力资源是有限的，所以我们要想法提供对他们的生活或事业有益的免费信息，来争取他们的注意力，并达成购买目标。
2. 通过电子邮件，定期向我们的顾客及潜在顾客发送电子邮件。其目的是让他“定期的想起我们”。
3. 如果我们的业务属于全国性或国际性的，建立自己的b2b网站就特别必要。网页实际上是你的一个不关门的店面，在你的网站营销功夫下得足的前提下，可以一天24小时向我们的潜在顾客推广我们的产品或服务。等网上电子商务成熟起来，它还可以一天24小时处理业务。到那时，我们才真正实现“即使在睡觉的时候，钞票也在哗哗地进来”！
4. 时刻关注新的动向、机会、随时了解在产品生产或服务中，是否有更快、更好或更便宜的法子？
5. 尽量压缩经常性开支。再好的生意，如果成本高，又缺乏营销，最后也会走向关门大吉的命运。
6. 我们得有一个顾问班子，能在必要时替我们出谋划策。这个班子的形式根据我们的实际情况来定，正式的或非正式的，一两个人到分工明确的咨询委员会，总之得有些：“师爷”才好。就像法律顾问、家庭医生能为我们的法律、健康生活提供质量保障一样，这些经营参谋也能为我们的经营成功保驾护航。不管人家是什么身份，大

学教授、咨询专家、业务伙伴、亲朋好友等等，只要有这方面的能力和专长就可以。7. 参加有关的培训班或讲座，阅读有关书籍，一句话：“要不断充电”。关于营销、关于经商技巧方面的知识与信息尤其重要。因为在买方市场的经济时代，不营销只有死路一条。8. 相信自己。这涉及到能不能正确评价自己的难题。简单说，如果我们认为自己行，我们就行，而不是别人“说你行”你才行。别再笑话“人有多大胆，就有多大产”，它的核心思想是正确的！9. 必须对自己的事业充满信心，特别在经商交往中，对自己事业的兴奋、激情和献身精神，能潜移默化地对人家产生积极的影响。10. 谁不想同自己喜欢和信任的人做生意？这是一个常常被我们忽略的事实。所以，建立良好信誉非常重要，因为坑蒙拐骗的市场越来越小。11. 在达成一笔成功的销售之后，记着向我们顾客“索要”一封对你产品或服务表示满意或赞许的信函。这样的资料可以是我们威力无穷的营销工具，也是扩大我们的信誉的高效手段。12. 坚持不懈的关键，千万不要轻易放弃！万事开头难，网上创业也不例外，第一个顾客前来往往需要好几个月的时间。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