

建立营销业务为导向的网站：给出网络订货方式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BB\\_BA\\_E7\\_AB\\_8B\\_E8\\_90\\_A5\\_E9\\_c40\\_64538.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E5_BB_BA_E7_AB_8B_E8_90_A5_E9_c40_64538.htm) 给出网络订货方式尽管

目前我国直接通过网络来传递合同并直接完成订货和支付过程，在技术和法律上还没有完善的保障，企业还不能做到完全网上交易。但是企业可以把报价单、合同单这样一些内容通过网络的方式传递给客户。举例说，当客户在网上看中了一种产品，需要订一些这样的产品，应该怎么办呢？打电话给企业，还是派人到厂里来拿订单，或者通过邮局把这个订单寄过来，这样很显然都对客户造成许多不便。所以建议企业商务网站把订货单、订货合同以及报价单等一些内容都放到网上，如果客户需要的话，他可以随时通过打印机在网上把它下载下来。在国外的很多商务网站就是这样做的，只要客户看中某个产品，一点击这个产品，如果打印机和计算机相连的话，打印机就会把成套的订货合同、订货单的样子打出来，于是客户就可以根据自己的需要，去填写订货合同、订购单等，盖章签字后，再通过传统的方式交换这个文本。可见设置网络订货功能的目的，就是为了使客户当前很方便地与企业从事商品交易活动。所以说，这一点也是很重要的。当然，在电子商务完全实现以后，客户与企业的信息交流就完全在网上进行了。另外，企业还可以通过网络的方式把企业的一些代销商、分销代理人、经营商等一些信息通过地图、列表方式放在网站上。这样，客户可以通过网站确定哪些是企业真正的分销商、代理商。那么，客户就可以到真正的分销商、代理商那里去购买，减少买到假冒产品和受骗上当

的风险。还有一种情况，比如说客户看到企业产品后非常感兴趣，而且又不是大批量的订购,就买几样，于是就可以在分销商、分销代理中选一家最近的,直接去购买，整个手续和运输过程都变得非常简单。 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](http://www.100test.com)