



石家莊鐵道大學
SHIJIAZHUANG TIEDAO UNIVERSITY

在线开放课程

网络营销渠道

网络营销渠道概述

主讲：王学辉

营销渠道是相互协作、共同促使产品或服务被生产、分销和消费的整个组织系统。网上销售渠道就是借助互联网将产品从生产者转移到消费者的中间环节。

目录



在线开放课程

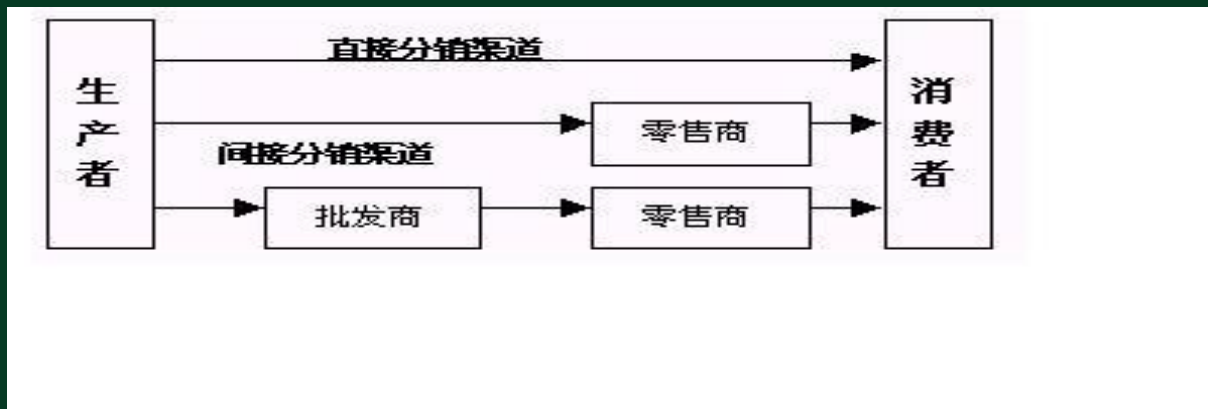
- 1.1 网络营销渠道功能
- 1.2 网络营销渠道类型
- 1.3 网络营销渠道建设

1.1 网络营销渠道功能

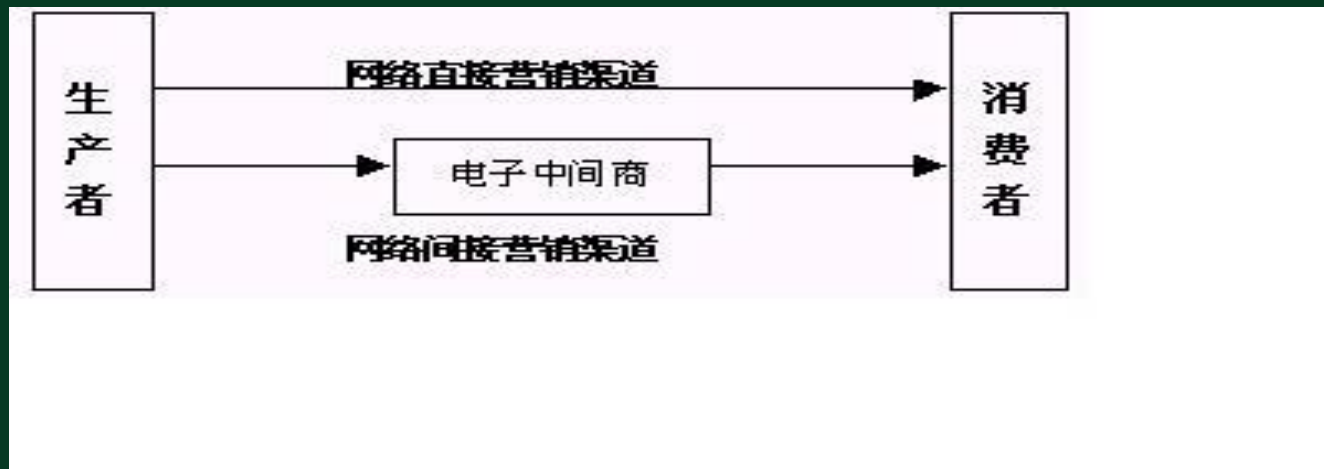
一个完善的网上销售渠道应有三大功能：

- 订货系统
- 结算系统
- 配送系统

1.2 网络营销渠道类型



传统营销渠道



网络营销渠道

1.3 网络营销渠道建设

一般来说销售主要有两种方式：

- B to B ， 每次交易量很大， 交易次数少， 并且购买方比较集中， 因此网上销售渠道的建设关键是建设好**订货系统**， 方便购买企业进行选择。
- B to C ， 每次交易量小， 交易次数多， 而且购买者非常分散， 因此网上渠道建设的关键是**结算系统和配送系统**， 这也是目前网上购物必须面对的问题。

在具体建设网络营销渠道时，还要考虑下面几个问题：

- 从消费者角度设计渠道
- 设计订货系统时，要简单明了
- 在选择结算方式时，应尽量提供多种方式方便消费者选择
- 关键是建立完善的配送系统。

小结

- 网络营销渠道功能
- 网络营销渠道类型
- 网络营销渠道建设中需要注意的问题