

电子商务对市场营销创新性发展的影响

李云昌

(广州松田职业学院 广东 广州 511370)

[摘要] 当今世界经济全球化进程加快,经济迅速发展随着大数据时代的到来,互联网已经开始被广泛的应用到各行各业,成为了生产、生活中一种必不可少的工具,电子商务作为一个新兴行业,在科学技术的推动下得到快速发展,从而促进国家经济社会发展,电子商务的兴起和发展对市场营销具有巨大的推动作用,同时也为市场营销带来了一些挑战,如今依托科学技术兴起的行业众多,以电子商务为代表的行业有力的推动了经济的发展。电子商务开始兴起,并在短短20多年彻底改变了市场营销方式以及人们的生活方式。那么,电子商务对市场营销创新性的发展到底会有怎样的影响,又该如何正确引导是现今人们普遍关注的热点。本文主要研究分析电子商务对市场营销创新性发展的影响。

[关键词] 电子商务; 市场营销; 创新; 发展

电子商务当前在我国社会各领域应用广泛,以电子商务为依托的行业众多,电子商务对人们的日常生活影响也越来越大,电子商务以科学技术为支撑,通过线上来进行盈利,借助互联网来进行活动,当前市场营销行业遇到许多问题,当前传统的营销手段已经不能满足行业的发展需要,营销企业必须借助新型科学技术来进行改革,改变现状,解决现实问题。而电子商务就是市场营销的“解药”,在市场营销中,应用电子商务可以减少人力成本,进而提高企业的经济效益。

一、电子商务本身具有的特点。

1.1 第三次科技革命使互联网得到广泛应用,而电子商务以互联网为依托,用户可以在互联网上进行购物和其他活动,电子商务可以更好地服务大众,满足大众的线上需求,使用户购物更加便捷,帮助用户节约时间,提高用户的购物体验,用户可以了解和掌握货物的运输时间等具体情况,同时也有力的促进了互联网技术的可持续发展,企业运用电子商务可以更好的以市场为导向,满足大众的需求,更好地改进自身方案并确定企业发展方向。

1.2 电子商务借助互联网来进行交易,当今众多行业都要顺应历史发展的潮流,借助互联网来保证企业长远发展,电子商务在一定程度上促进了众多行业的发展,互联网在社会中应用广泛,电子商务更多的运用于各企业之间来进行交易和合作,有利于各企业之间进行了解和合作。有利于增加企业的项目量,进而提高企业经济效益。

1.3 当今店面租用情况紧张,店面租赁费用较高,致使店面营业额可能不足以缴费,对一些小型企业来说压力极大,店家在互联网上就可以注册店铺,在虚拟的互联网环境中,注册店铺是免费的,这样可以减轻小型企业的压力,促进网电行业的繁荣。电子商务可以和传统的营业方式相结合并同时存在,满足用户的多方面要求,将电子商务和传统的技术相结合,带给用户更高层次的体验,发挥新旧技术的最大优势,促进电子商务的运行发展。

二、电子商务对市场营销创新发展的积极影响。

2.1 电子商务对人们的影响巨大,电子商务相对传统营销具有独特性的优势,传统营销方式耗费人力,具有极高的人力成本,致使企业经济效益较低。传统的营销方法不能使用户获得很好的体验,不能使用户体验到便捷的服务,传统的营销方式在互联网模式的影响下难以为继,在传统的营销方式下,营销人员可能会因为产品或者方案等问题与用户或者客户发生冲突,不利于营销行业的发展,而电子商务则解决了传统营销的弊端,电子商务借助互联网通过线下服务转变为线上服务,改变了传统营销方式,耗费人力,企业经济效益低的现状,可以有效地节约人力成本,进而提升经济效益,也可以很好的处理客户与企业之间的关系,使营销行业服务变得更加快速便捷和优质。

电子商务相对传统的营销方式更要做到创新发展,要做到以市场为导向,满足用户的需求,提供更优质便捷的服务,如果

遇到问题纠纷,相比传统的营销方式,电子商务可以避免营销人员和用户的直接冲突,易于化解矛盾,减少尴尬现象。以淘宝为例,淘宝具有完善的管理体系和架构,从选购到物品送达再到售后保障,消费者都能得到优质服务,消费者的权益可以很好的得到保障。

2.2 在新的消费环境下,消费者的消费行为也会发生改变,消费者可以货比三家,最后选择出自己心仪的产品,满足消费者的个性化需求,消费者可以更好地根据自己的观念和需要,选择适合自身特点的产品,在网络上进行购物还可以减少支出,线下店铺还要缴纳租赁费用,物品的价格也会抬高,线下店铺是生产厂家和消费者之间的纽带,而用户在网络上可以直接与生产厂家联系制定出符合自己心意的产品,可以更好地满足自己的需求,同时电子商务也会推出新的营销方式,比如大众熟知的双十一和双十二活动,每逢双十一,天猫超市营业额都会再创新高,企业获得暴利,由此看来对传统的营销方式进行创新性发展势在必行,阿里巴巴创始人马云正是在互联网发展之初,就发展了这一机遇与挑战,开始创办阿里巴巴企业,并积极发展企业文化,对企业进行合理管理,造就了不朽的传奇。

当今世界呈现多元化状态,各种观念融合碰撞,出现了许多具有个性化的观念,电子商务就可以很好的满足消费者的个性需求,促进生产厂家的研发和创新,在一定程度上促进营销行业的快速发展。当今快节奏的生活导致工作人员生活压力加大,致使他们没有闲暇时间购物,而电子商务线上活动可以满足他们的需求,为他们节约购物时间,节省购物资金。电子商务也会面临一些风险,经济全球化发展迅速,世界范围内的企业竞争愈发激烈,各类企业之间会进行竞争,规模小、技术发展水平低的企业会面临巨大的风险,互联网在运行发展过程中可能会造成信息泄露,用户的信息会大量泄露,网络上有不法人员泄露和低价贩卖用户信息,购买的人员会通过电话和短信等方式骚扰用户,会影响企业的整体发展。

结语

电子商务行业借助互联网得到极大的发展,对传统的营销方式进行了创新和发展,可以有效地满足用户的需求和体验,推动市场营销行业的创新发展,提高企业的经济效益,市场营销借助电子商务虽然得到了很好的发展,但在发展过程中也出现了风险和问题,企业应该完善管理体系和管理制度,泄露用户信息等不良问题进行解决,从而促进市场营销行业的长足发展,使企业在经济浪潮中经得住考验,降低企业的运行成本,促进企业发展。

参考文献

- [1] 陈晨. 浅析电子商务对市场营销创新性发展带来的影响[J]. 现代营销(经营版), 2020(01): 93.
- [2] 杜青. 分析电子商务对市场营销创新性发展的影响[J]. 现代营销(信息版), 2019(11): 240.
- [3] 杜青. 分析电子商务对市场营销创新性发展的影响[J]. 现代营销(经营版), 2019(11): 93.