

电子商务环境下企业营销创新策略探讨

黄金华

赣州应用高级技工学校 江西 赣州 341000

[摘要]我国社会经济的快速发展和科技水平的提高,为企业的可持续发展做出了贡献。在电子商务环境下,商业竞争越来越激烈。在激烈的竞争中处于优势地位,企业需要注意营销策略的变化。在此基础上,本文简要分析了企业在电子商务环境下的营销创新策略。

[关键词]电子商务;营销创新;策略探讨

【DOI】10.12252/j.issn.2096-6288.2021.12.232

0. 引言

社会和科技经济的快速发展,带来了稳定的经营业绩。电子商务的日益发展促进了经商方式的发展和转变,使企业在一定程度上不受空间和时间的限制。随着营销的开展,这是企业安全的关键,全新的在线平台已成为企业面临的一大挑战。传统市场受地理条件和运输方式的限制,建立市场网络的成本很高,但营销技巧非常有限。信息的传递和电子商务资源的交换超越了原有的市场。在电子商务环境下,商业竞争愈演愈烈。因为企业在发展过程中更加注重人力资源竞争,只有做好营销工作才能有效保障企业可持续发展。基于此,本文审视了当前环境下企业营销过程中存在的不足,并针对这些问题提出了适当的解决方案,希望企业的进一步发展有所帮助。

1. 电子商务环境下营销创新的必要性

有助于企业管理形式的发展和进行,使企业在一定程度上不受时间和空间的限制。使用得当,对中小企业发展大有裨益。而企业安全的关键,营销,如何建设互联网,已经成为企业面临的一大挑战。建立市场网络的成本非常高,而传统的营销理念特别强调目标市场¹,试图以最少的建立市场网络的成本从销售中获得更多的利润。但这仅限于营销实践,信息的传递和电商资源的交换违反了原有市场的边界。大型和小型企业可以通过Internet以非常低的成本创建自己的全球业务网络。成为全球市场的跨国公司。

网络营销已经走过了漫长的道路,网络营销平台也在不断发展。比如电子商务的龙头阿里巴巴(alibaba),甚至百度折扣网站(baidu)都是真正的网络营销服务。现在网络营销工具种类繁多,微博已经成为典型的网络营销工具。互联网营销是利用互联网作为获取客户和客户的一种方式。互联网是传播信息的辅助手段。销售是网络营销的主要目标和本质。如果一个组织的网络营销工具效率低下,网络营销就会失败。如果网络营销偏离了主要的销售目标,如果最终实现“落地”销售,网络营销就会失败。

2. 企业营销过程中存在的不足之处

2.1 工作人员缺乏营销性头脑

电子商务是以信息技术为基础,企业在法律允许的范围,以电子方式从事创业活动的一种创业活动。电子商务业务众多,包括跨境商务、电子商务平台、电子商务服务商、电子商务物流、商业借贷服务、贸易咨询服务、电子、教育培训、电子商务服务和数据库。服务、电子商务金融服务等。在互联网时代,我国的许多商业活动不得不通过电子商务进行。在这方面,应制定和实施电子商务类别的具体营销策略。实施电子商务营销战略有助于我国电子商务的可持续和可持续发展。通过营销策略,一些电子商务公司可以创建自己的品牌。

2.2 相应的规章制度不完善

在现代发展的背景下,营销政策和商业规则的制定还不是完善,不符合现代社会的具体情况。在当前的电子商务环境下,如果没有适当的制度对其进行适配,将对业务发展产生严重影响。此外,建筑规范和规章确保员工有更明确的工作目标和建议,并可以根据规章制度的要求为业务发展提供更好的帮助。但是,在当前电子商务的背景下,很多企业并没有完善制度和规则的建设,对整个业务的发展造成了严重的影响。因此,在未来的发展过程中,要进一步提高企业营销质量,就需要加强规章制度的创建和完善,使企业营销能够“顺应企业发展趋势,顺应时代潮流”。

2.3 企业对营销策略的创新性工作重视度不足

目前,我国被电子商务包围。在这样的环境下,企业看重经济效益的增加,会投入更多的时间、精力或金钱来增加企业的经济效益,所以工作和营销策略都没有问题。如果公司不重视这方面的工作,将对公司进一步工作的推进和发展产生负面影响。营销策略可以有效地帮助企业在未来的业务发展中确立清晰的定位。因此,在这方面工作的缺乏,会导致公司在发展过程中容易迷失方向,不了解时间发展带来的进步。机会。除了管理层和公司高管对公司的营销工作缺乏重视外,其他部门的员工也没有重视这方面的工作,因此也没有积极地与旧的想法和策略进行交流。工作流程中的主

管。企业营销工作形式和内容的创新，导致企业在电子商务环境下的营销工作停滞不前。

3. 电子商务环境下企业的创新策略

3.1 培养专业的企业营销人员队伍

在电子商务环境下改进业务转型战略的主要计划是培养更多的专业零售商，建立更专业的团队。如今，科技和各种新的发展理念不断涌入，越来越多的专业人才被淹没在市场中。因此，企业需要在发展过程中及时使用这些人才，打造更专业的团队。一个好的营销创新团队适合业务发展的方向和方法，也能做出最好的业务发展建议。在创建企业营销团队时，企业必须不惜一切代价花费大量资金来打造专业团队。通过团队领导和发展，将帮助企业更好地适应当今的电子商务环境，推动创新营销工作。人才在公司营销过程中的作用非常明确。如果没有更多的员工和专业团队聚集在一起，将严重影响整个公司的发展和营销策略的制定。因此，在未来的发展过程中，需要加强业务营销人员的培养和培养，进一步推动业务发展。

3.2 建立健全营销规则制度体系

除了培养公司专业的营销人员，建设更专业的团队，使公司在发展过程中能够更好地适应当今复杂多变的市场环境外，还需要打造更完善的营销体系。条款和规则。只有完善制度，才能要求员工有更好的领导力和更强的使命感，职业壁垒才能给法律领域带来更多的启发和变革。因此，在当前电子商务环境下，要进一步提升企业营销的质量和创新能力，就需要建立一套合适的营销体系，制定合适的规则，才能带来最好的效果。公司的发展和最好的变化。明天。推荐和推荐让整个公司在成长中越来越强大。

3.3 大力发展众创空间，支撑大学生创新创业

利用移动互联网、大数据、云计算等现代信息技术，发展新的商业服务模式。依托高校，打造各类创意、实惠、舒适、开放的空间和虚拟创新社区。依托大学科技园，为学生创业提供工作空间、网络空间、社交空间和共享空间，打造学生创业的实践基础。通过降低成本和限制创新和创业。设立大学生创新创业扶持基金，鼓励学生利用自主知识产权创新创业、产业化成功。探索建立学生停学创业的弹性学习体系，建立以科技创新源泉为依托的创新创业支持体系。发展跨学科、跨学科的研究和教学团队，提高学生的创新精神和创业能力。

3.4 充分了解消费群体的需求新趋势

企业的宗旨是生产优质的产品和优质的服务。C类客户群是重点，B类客户群是次要，通过终端市场分析，不同群体需

要采取与市场、相关产品和相关策略不同的策略，以更好地抓住正确的市场机会。因此，在专业的营销课程中，“消费者习惯”的学习应该是有时间的，并且能够总结出不同时期客户群体的不同特征。

3.5 加固营销策略，稳固客户关系

基于加强客户体验，改善消费习惯和产品使用，使客户成为公司的长期客户或忠诚客户。这就需要加强以优质产品为基础的营销策略，不断更新和改进产品，扩大产品品类，不断计算消费品的新鲜度，最终让买家长期消费。互联网背景下的电子商务具有很强的信息优势。基于电子商务的企业营销模式可以利用互联网大数据和互联网营销信息，也可以利用大数据信息帮助企业了解不同用户的利益。关于产品点击和浏览量如何评估目标的好处，然后根据目标的好处执行有针对性的促销活动的的数据。您还可以通过互联网了解更多目前与竞争的公司的产品，以优化服务、提高管理效率、拓宽营销渠道、完善您的营销体系、提高您的营销质量。在这个过程中，他们可以使用上面提到的高精度营销模式与他们合作。一方面，高精度营销模式提供的营销成果不仅是产品销量，还有客户满意度。基础的、稳定的、长期的客户关系也是建立高精度营销模式的良好基础，所以它们在一定程度上是相辅相成的。

4. 结语

总的来说，在电子商务环境下，社会对企业营销策略的要求越来越高。只有根据当今的环境需求不断做出适当的改变，才能更好地适应时代不断变化的需求，为企业的可持续经营做出贡献。在公司下一步工作中，应重点培养专业营销人员，完善相关政策法规，确保新时期业务正常运转和可持续发展。希望这篇关于电子商务环境中创新商业营销策略的文章将有助于创新商业营销策略。

参考文献

- [1] 武晓. 电子商务环境下企业管理与运营的创新策略探讨[J]. 中国管理信息化, 2021, 24(20): 82-83.
- [2] 胡艳芝. 电子商务环境下企业财务管理创新策略[J]. 合作经济与科技, 2020(14): 146-147.
- [3] 丁泽芬, 陈卫. 电子商务环境下企业市场营销策略探讨[J]. 现代营销(下旬刊), 2017(06): 80.

作者简介:

黄金华(1988年01月20日), 女, 汉族, 籍贯: 江西赣州。第一学历: 大专, 专业: 电子商务; 第二学历: 本科, 专业法学。现就职于赣州应用高级技工学校, 研究方向: 电子商务, 职务: 教学主任, 职称: 助理讲师,