

网络经济时代市场营销策略转变的路径探讨

徐清华

(江西省中小企业发展促进中心,江西 南昌 330029)

摘要:在网络信息技术发展过程中,人们越来越习惯于在网上购物、消费,这对于人们的生活方式带来非常大的改变,企业的营销策略需要转变,营销模式也需要不断创新,只有不断改变和创新,才能适应网络经济时代的发展。本文主要结合市场营销的概念以及网络经济对市场影响产生的影响,探讨了网络经济时代下市场营销策略转变的路径。

关键词:网络经济;市场营销;转变

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2020.34.124

1 市场营销概述及在网络经济时代下产生的影响

(1)市场营销概述。一般情况下,市场营销主要指通过对市场的调查,对于人们需求的了解,从而制定有针对性的宣传与销售工作,提升企业的销售业绩。市场营销的实际时间要比一般的销售时间更长,并在市场营销工作中,具备一定的整体性特征,对于企业的发展,市场营销是非常关键与核心的工作内容,企业应结合自身发展的需求和现状,分析和制定有利于自身长远发展的市场营销策略,促进企业经济效益的提升,实现企业长远快速发展。

(2)网络经济时代下市场营销的影响。在网络与信息技术发展下,对于市场营销产生非常大的影响,主要表现在一下几个方面。首先,网络经济环境可以有有效的减少销售环节,节省不必要的成本支出,消除了销售中间环节造成的价格的增加,使消费者更容易接受产品的价格,从而提升销售的质量,获得消费者更心理预期。其次,网络经济使得销售范围不断扩大,不再局限于实体店这种小范围的销售方式。在传统实体店销售模式中,一般都不会为消费者提供全天候的服务,不能满足更多区域消费者的需求,从而影响了销售工作。网络经济时代发展下,通过电子商务等模式,使得营销可以消除传统时空的束缚,可以在任何时间、任何地点为消费者服务,提高消费者的满意程度,获得消费者的信赖和支持。最后,多种不同的支付方式。在网络经济时代,消费者在购物过程中,除了传统的现金、银行卡等支付方式之外,还可以采用APP平台支付。如支付宝、微信等支付平台。支付宝中不仅可以通过余额和绑定银行卡支付,还可以选择花呗、借呗进行支付。另外,通过微信平台也可以非常方便的支付。这些网络支付方式可以清晰的看到支付时间、交易地点、交易方式和交易金额等,充分保证交易的安全性,如果消费者在网上购物不满意,还可以及时退款,充分保证消费者的合法权益,获得消费者的信赖和支持。

2 网络经济时代企业市场营销的转变路径

(1)转变营销理念。在网络经济时代,企业在市场营销过程中,需要从以下两个方面转变营销理念。其一,利用好网络技术,这样可以在市场营销过程中获得更好的机遇。传统营销过程中由于在资源配置方面不够合理,企业在发展过程中不能符合市场的需求。在网络经济时代下,企业要顺应时代的发展,充分利用网络软件和平台,拓展营销渠道,建立完善的营销体系,完善营销服务,提升产品质量,做好售后保障,使客户更满意。在此基础上,企业应该积极引进先进的设备和技术,利用大数据分析,优化资源配置,创新营销模式,优化企业的营销策略。其二,企业还应该打造自己的品牌,利用品牌的优势获得消费者的信赖,在建立品牌过程中,一定要做好产品质量把关,突出自身产品的特色,做好宣传,使得企业的服务质量与服务态度可以获得消费者的肯定,提升消费者对产品和企业的忠诚度。

(2)创新营销策略。在网络经济时代,消费者更重视在消费过程中国的各种体验,只有提升消费者的体验,创新营销策略,才能不断推动企业发展。企业应明确自身发展的方向,与更多的企业达成合作关系,采用更多新的技术和新的营销策略,实现多元化的营销模式,促进企业的发展。因此,企业结合自身的发展需求,寻求优质的合作

对象,充分调查市场和消费者的需求,考察产品的性能和售后等内容,根据市场与消费者的需求,制定科学合理的营销方案。在市场发展过程中,往往会因为各种因素的影响而出现不稳定,企业也要根据市场的变化,合理调整自身营销策略,使其更符合当前与长远的发展战略,从而满足消费者的需求,也使得企业获得更好的发展。

(3)完善个性化的市场营销服务。网络经济时代下对于市场营销的服务性提出更高的要求,在市场营销过程中,需要不断整合资源,对消费者的需求和心理进行分析,从而为消费者提供个性化服务,提升资源利用率。因此,在网络经济时代下各个企业之间的互动不断加强,合作更加顺畅,可以实现数据信息共享,为企业的发展提供了坚实的基础与保障。为了更好的利用数据信息,对企业的市场动态进行监督,提升企业的市场营销的服务能力,使得企业市场营销的信息化可以不断发展。

(4)构建健全的营销管理体系。网络经济时代对于企业的影响和改变是非常大的,以往的营销模式无论是在理念还是在方法上,都受到各方面的束缚,不能满足消费者的需求。在网络经济时代下对市场营销管理体系进行创新,结合消费者的需求制定更合理的方案,完善市场营销管理体系,服务大众。因此,消费者的个性化需求得到满足,企业的市场营销模式也得到优化,可以充分利用好网络资源,为企业的发展提供更充分的数据信息,也使得企业在发展过程中,营销管理可以更加科学,从而可以面对更多的困难和挑战。

(5)丰富营销手段。网络经济在发展过程中,出现了非常多的网络品台和网络软件,通过对这些软件与平台的运用,拓宽了市场营销的渠道,丰富了营销的手段,有利于促进企业迎合时代的发展,满足市场对营销方式多样化的需求。在产品生产与制作过程中,通过网络调查和大数据分析,企业可以获得更多消费者对产品的意见和需求,从而在生产过程中有针对性的把握市场,使得市场营销理念可以贯穿于整个经营过程。通过电子商务、微信、抖音视频等平台,使得营销的手段不再局限于实体店,大大加强了宣传力度,通过粉丝效应,提升销售量。通过这些网络平台和软件,也可以让消费者更好的了解企业,了解产品,寻找潜在的客户,使得市场营销的效果可以提升。

3 结束语

总而言之,网络与信息技术的发展,为市场营销提供了更多的可能性,也改变了传统市场营销的模式。在网络经济时代,无论是人们的支付方式,还是购买方式,都可以通过网络进行。因此,企业应该应用好软件和网络平台,利用大数据分析消费者的需求,提升企业的市场竞争力,促进企业长远的发展。

参考文献

- [1]袁野.试论基于网络经济时代市场营销策略的转变[J].现代营销(下旬刊),2020(12):68-69.
- [2]张玉杭.新经济背景下农业企业市场营销策略分析[J].农家参谋,2020(21):13+51.
- [3]何晓娜.浅谈网络经济时代市场营销策略的转变[J].山西农经,2020(17):114-115.