

现代经济流通环境下商业市场营销模式分析

齐春潇

(辽源职业技术学院,吉林 辽源 136200)

摘要:本文通过对商业市场营销模式创新的必要性加以分析,指出此举顺应现代经济改革发展的需求,给市场侧供给结构优化提供了保证,打破了传统商品流通的局限性。现代经济流通环境对商业市场营销模式的影响体现在多个层面,虚拟企业大肆兴起,越来越多的企业选择在互联网平台进行商品营销,买卖双方的沟通交流更为便利,摆脱了时空因素对市场营销的桎梏,降低了企业运营成本,拓宽了营销渠道,现代企业迎来了前所未有的机遇和挑战。在此基础上阐述创新商业市场营销模式的有效路径,仅供参考。

关键词:经济流通环境;商业市场;营销模式

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2021.25.091

现代经济流通环境下,加强商业市场营销模式的创新具有一定的必要性,在开展市场营销活动的过程中充分考虑到社会、经济、文化、市场、政策等因素的影响,抓住时代赋予的有利契机,基于消费者的实际需求,制定合理的商业市场营销模式,加大企业文化传播力度,致力于给消费者提供高品质的产品和服务,确保消费者能够高度认同企业文化,对企业产品与服务感到由衷的满意。这样企业才能拥有更多忠诚的消费者,占据更大的市场份额,产品流通量也会随之增加,将会给现代企业发展增添筹码,为我国社会经济的蓬勃健康发展提供有力支持。

1 创新商业市场营销模式的必要性

伴随着网络时代的到来,以互联网和新媒体为渠道平台开展市场营销活动成为了主流趋势,商业市场营销模式的创新是一项刻不容缓的工作,能够帮助企业更加精准的了解所处内外环境的信息,利用先进营销理念和科学技术手段对资源进行优化配置,从而达到降本增效的根本目标,助力企业的快速发展。具体而言,商业市场营销模式创新有着以下几点重要意义:

1.1 顺应现代经济改革发展的需求

市场经济改革的大背景下,企业要认识到信息技术在市场营销活动中的应用价值,运用新媒体与消费者沟通,了解消费者的具体需要,制定科学的营销方案,塑造先进的营销文化,提高企业营销服务能力,赢得消费者的好感,增加消费者粘性。消费者对品牌认同感越高,市场营销活动取得成效会愈发理想,现代企业能够更好地适应市场环境,与时代发展保持同步速率。

1.2 给市场侧供给结构优化提供了保证

现代企业通常将经济效益最大化设置为主要经营目标,市场营销活动的开展可以加快商品流通,给企业带来丰厚的效益回报,需要企业能够及时调整和优化市场营销方案,建立与营销需求相符的物流服务体系,促进企业产品快速流入各个地区,为消费者提供专业化、个性化的服务。商业市场营销模式的创新有利于企业找准自身发展地位,与供应链上下游企业保持密切联系,为市场侧供给结构改革提供可靠保证。

1.3 打破传统商品流通模式的发展限制

一般来说,传统营销模式的缺陷包括:一是企业售后服务存在缺失,产品质量问题未能得到及时解决,引起了消费者的不满情绪;

二是资源配置缺乏合理性,市场营销成本偏高,压缩了企业的利润;三是物流体系建设较为滞后,产品只能在特定区域流通,物流运输时间较长,在此期间保质期较短的产品容易腐坏变质,严重影响了消费者的体验。加强商业市场营销模式的创新,在基础设施建设、企业管理服务等方面进行全方位的改革,加速商品在市场上的流通,现代企业的发展脚步也会进一步加快。

2 现代经济流通环境对商业市场营销模式的影响

与传统的代理商营销、终端广告营销和直销相比,电商营销、微商营销等现代商业市场营销模式具有传播速度快,受众范围广的优势,更为契合现代经济流通环境下企业市场营销发展需求,准确把握新时期商业市场营销模式面临的冲击,制定针对性的应对方案,增强企业的市场适应力,实现现代企业的可持续性发展。

2.1 虚拟企业的兴起

电子商务的飞速发展虚拟企业的兴起创造了条件,依靠互联网开展营销活动,完全不受时间空间的限制,电子商务平台还会定期推出一些优惠政策,企业只需要交纳少量费用就可以在宣传页面上占据一席之地,吸引消费者的目光,大大提高了营销效率。虚拟企业的诞生恰恰反映出了现代经济流通环境对商业市场营销模式有着重大影响,电商营销得到了消费者的广泛认可,电商平台的交易额逐年递增,企业之间的竞争正逐渐转移到线上,对于现代企业而言市场营销思维的转变已然迫在眉睫。

2.2 扁平化的商品流通

商品从生产到销售是一个比较复杂的过程,原材料的采购及生产、加工、包装、销售、配送等需要交由专业人员负责,其中营销工作处于中心地位,直接关系到企业获得的利益。在现代经济流通环境下,商品流通呈现出了扁平化的趋势,供应链上的各个企业更加重视信息流的传递,在现代信息技术与互联网的支撑下,实现了信息的高速共享,企业可以做出科学可行的营销决策,简化营销流程,优化基础设施,丰富服务形式,降低商品流通成本,实现合作企业的互利共赢。

2.3 不断调整商品流通方式

现阶段,我国企业将互联网平台作为市场营销的主渠道,要求营销人员耐心、热情的为消费者服务,满足消费者的一切合理需求,以提高营销成功率。与此同时,现代经济流通环境下,企业大力加强

与物流企业的合作,将商品借由完善的物流体系配送到各个地区消费者的手中,实时追踪物流信息,并反馈给消费者,极大的推动了商品营销网络化发展进程。商品流通方式得以不断调整,电商营销、微营销等新型商业市场营销模式逐渐发展成熟,为企业打开了更加广阔的市场,显著提升了企业的利润空间。

2.4 降低营销成本

网络分销模式的产生给企业商品流通提供了更多选择,既可以采取直接面向消费者群体的市场营销方案,又可以借由各个分销商促进企业品牌和商品的广泛宣传,都不失为现代经济流通环境下创新商业市场营销模式的有效措施。企业通过与分销商、物流企业、消费者进行沟通,探索蕴含高科技元素、可行性较高的市场营销模式,保证市场营销方案的贯彻落实,进而降低营销成本,维护各方利益,赢得良好的口碑,为品牌形象树立奠定基础。

3 现代经济流通环境下商业市场营销模式的创新路径

3.1 充分重视消费者需求

实际上,纵观所有影响企业市场营销活动效果的因素不难发现,消费者需求占据重中之重的地位,消费者对企业品牌和商品的认可度较高,愿意花费更多资金购买商品,企业得到的效益就会明显增长,反之亦然。现代经济流通环境下,企业必须充分重视对消费者需求的深入挖掘和精准把握,明确当前所用市场营销策略的优点和弊端,立足于消费者的多元化、个性化需求实施营销方案的优化创新,争取向消费者展示企业商品在市场上同类商品中的优势,给消费者提供令其满意的服务,巩固和扩大忠诚消费者群体。企业会在竞争对手的夹击中脱颖而出,逐步实现各个阶段的发展目标,行业地位不断上升。

3.2 加强基础设施建设

完善的网络基础设施是企业实施网络营销和信息化管理的必要前提,现代经济流通环境下,企业应加大资金和技术的投入力度,购置质量性能可靠的硬件设施,按照预期规划进行系统平台的建设,促进电商营销的有效开展。例如,通过网络连接页面一体化的形式,可以将企业的广告宣传和商品销售进行融合,视频、音频、图片等元素的结合能够刺激消费者的购买欲望,强化市场营销效果。网络营销的实施离不开物流平台的支持,通过自主创新,为我国电商行业提供高速信息化的物流支持。因此面对未来的电商发展,必须逐步强化物流覆盖面以及基础设施建设,大力加强物流技术和物流服务的创新,推动我国电商事业的发展。

3.3 准确进行市场定位

加强企业的市场定位,确保企业对于市场营销工作的对象、流程、策略等予以清楚认知,将各部门、各岗位人员的职责进行细致划分,促使全体成员协同合作,为现代经济流通环境下市场营销活动的高效化、高质量开展提供切实保障。尊重不同群体消费者的需求差异,对企业资源进行合理配置,不同消费者群体要采用区别营销策略,维系与消费者的良好关系。强化电商营销模式的应用,经济实力较强的企业可以自行建设电商平台和物流体系,中小型企业可依托于淘宝、京东等平台销售商品,推动商品的快速流通,保持自身稳定运营和蓬勃发展。

3.4 提高营销人员素质

营销人员在企业市场营销活动中肩负着重大使命,加强对营销人员的培训,提高他们的业务能力和道德责任感,运用多种激励措施调动营销人员的工作积极性和创新热情,有利于新型营销模式在商品流通中发挥有益作用,增加企业利润。现代经济流通环境下,企业要定期组织培训和教育活动,利用行业中具有代表性的成功营销案例引起营销人员的讨论,激发他们的创新思维,还要培养营销人员解决问题的能力,使之能够结合企业品牌和产品科学的市场营销方案,运用各类媒体平台进行宣传,提高消费者的认同感,从而扩大企业品牌知名度和影响力,实现社会效益的双丰收。

结束语

企业应基于现代经济流通环境和自身经营发展需求确立商业市场营销模式,吸取传统营销模式的精髓,积极利用现代营销理念以及互联网和新媒体拓展营销渠道,完善网络基础设施,提高营销人员综合素质,深入分析消费者需求,对市场营销方案进行优化,持续增加忠诚消费者数量,增强自身对市场变化的把握,从而稳定立足于市场之上,保持迅猛发展态势。

参考文献

- [1]邹旋旋.社交网络时代市场营销模式探索[J].商业文化,2020(30):35-36.
- [2]杨煜.网络经济时代背景下市场营销模式创新路径研究[J].商讯,2019(14):170.
- [3]韩丹阳.现代经济流通环境下商业市场营销模式探讨[J].现代营销(下旬刊),2019(10):91-92.
- [4]杜晓锋,王映.新时期电子商务环境下企业的市场营销模式探讨[J].中国商论,2020(12):80-81.
- [5]郝书俊,陈存霞.基于互联网社群商业价值的企业营销创新探究[J].商业经济研究,2021(11):78-81.
- [6]张雯.济南WD酒店营销策略研究[D].长春工业大学,2021.