

浅析电子商务对市场营销创新性发展的影响

文/孟奇

摘要：近年来，随之技术的发展、成熟，互联网与人们的日常生活之间联系的也越来越紧密，电子商务闯入人们的生活，对市场营销的创新性发展产生了深远的影响，极大地促进了我国经济的发展。电子商务不但影响了市场营销，同时也促进了市场营销的创新性发展。

关键词：电子商务；市场营销；创新性发展；影响

近年来，互联网开始逐渐与人们的日常生活联系在一起，包括衣、食、住、行等等，人们的生活由此更加的便利。互联网、电子商务已经与人们的生活密不可分。不少的企业发现了网络带来的商机，市场营销的重点开始从实体向网络平台倾斜，市场营销面临新的机遇、新的发展、新的挑战。企业同时也享受了巨大的经济效益。企业要想在今后发展得更好，就需要以电子商务发展为依托进行市场营销的创新性发展。

一、电子商务及特点

电子商务主要指的是企业以网络技术为支撑，借助互联网进行的交易。商品的交易主要与三大因素有关：交易平台、站内交易者、平台交易者。这三个因素也能影响电子商务。

1.更加方便。电子商务的商品交易、营销都是借助线上进行的，有了互联网的支撑，随时随地能够进行有关商品的交易，打破了传统营销的时间、空间限制。同时，商品的运输、售卖也是更加的方便。

由于快递业发达，通过电子商务平台购买的商品大部分都能够确保在3-4天内送达，这也体现了电子商务的便利性。

2.服务更加优质。人们参与电子商务活动不再受设备的限制，借助移动客户端就能够随时随地参与，在自己的空余时间就可以选择心仪的商品。与传统的购物不同的是，人们在足不出户的情况下就能够进行商品的比较、选择，最终挑选出价格、质量都满意的商品。客户的生活体验、购物体验会更好，客户享受的购物服务也会更好。

3.良好的可拓展性。想要在网上开店的店主花费的时间更少、需要的资金也会更少，这与我们生活中的实体店开设有较大的不同，实体店需要花费更多的时间、精力和资金。因此，电子商务具有良好的可拓展性。

二、电子商务对市场营销创新性发展的影响

近年来，互联网快速发展，人们对于互联网也从最初的陌生到现在的熟悉、离不开，电子商务成为人们生活的重要组成部分。相对于传统的电子商务，互联网下的电子商务有其自身的特点。因此，对我们也提出了更高的要求，我们需要进行思维的创新，这样才能让市场营销未来发展得更好。电子商务分为广义电子商务、狭义电子商务两大类。狭义电子商务主要指商业活动的开展借助的是互联网。而广义电子商务则是指商业活动的开展主要是借助电视、电脑、

手机等电子工具。电子商务对市场营销创新性发展的影响主要如下：

一方面，传统的营销模式发生了极大的改变。之前的营销手段以广告为主，消费者难以获得自身的感知，缺少亲身体验，对于商品的便捷性也毫无感受。消费者对于商品的性能渴望有自身的体验，同时对于服务也有一定的要求，当二者都具备的时候，消费者就会与自身的情况进行结合进而挑选合适的产品。互联网的出现，凸显了传统销售的不足。例如：不少的营销人员素质较低，难以与消费者进行有效的沟通，常常会“以貌取人”，使消费者产生心理上的不愉快，影响销售的正常进行。电子商务销售模式的出现，使得传统营销模式遭受了巨大的冲击，网上客服与消费者之间的沟通效果更好，借助互联网企业也能够向消费者直接推荐相关的产品。营销方式更加的创新，营销更加的快捷，企业的人力、物力、财力都得到了节省。

另一方面，消费者的行为也发生了极大的改变。有了快速发展的互联网做支撑，电子商务的效率更高，与人们的日常生活结合的也更加的紧密。在这样的大环境下，人们实现了足不出户购物，人们还能够进行商品价格的比对，用最少的钱购买到自己喜欢的产品。电子商务营销模式的出现也改变了人们以往讨价还价的购物习惯。在价格透明的情况下，消费者被欺骗的现象也大大减少了。另外，消费者的购物需求也更容易得到满足，消费者的个性化定制也能够得以实现，通过与生产厂家进行沟通就能够进行相应的定制，人们的购物体验更好，获得的购物服务也会更好。所以，电子商务的大背景下，企业、消费者之间更加的亲密，企业能够获得更大的利益，消费者能够获得更好、更便捷的购物体验，真正地实现了双赢。

三、结语

综上所述，电子商务的出现既是机遇也是挑战，市场营销手段也随之发生了巨大的改变。在互联网快速发展的大环境下，我们要抓住机遇，积极进行市场营销的创新，勇敢面对挑战，这样企业才能够发展得更好。

作者简介：孟奇（1994—），男，博士在读，研究方向：市场营销。

（作者单位：韩国南首尔大学）