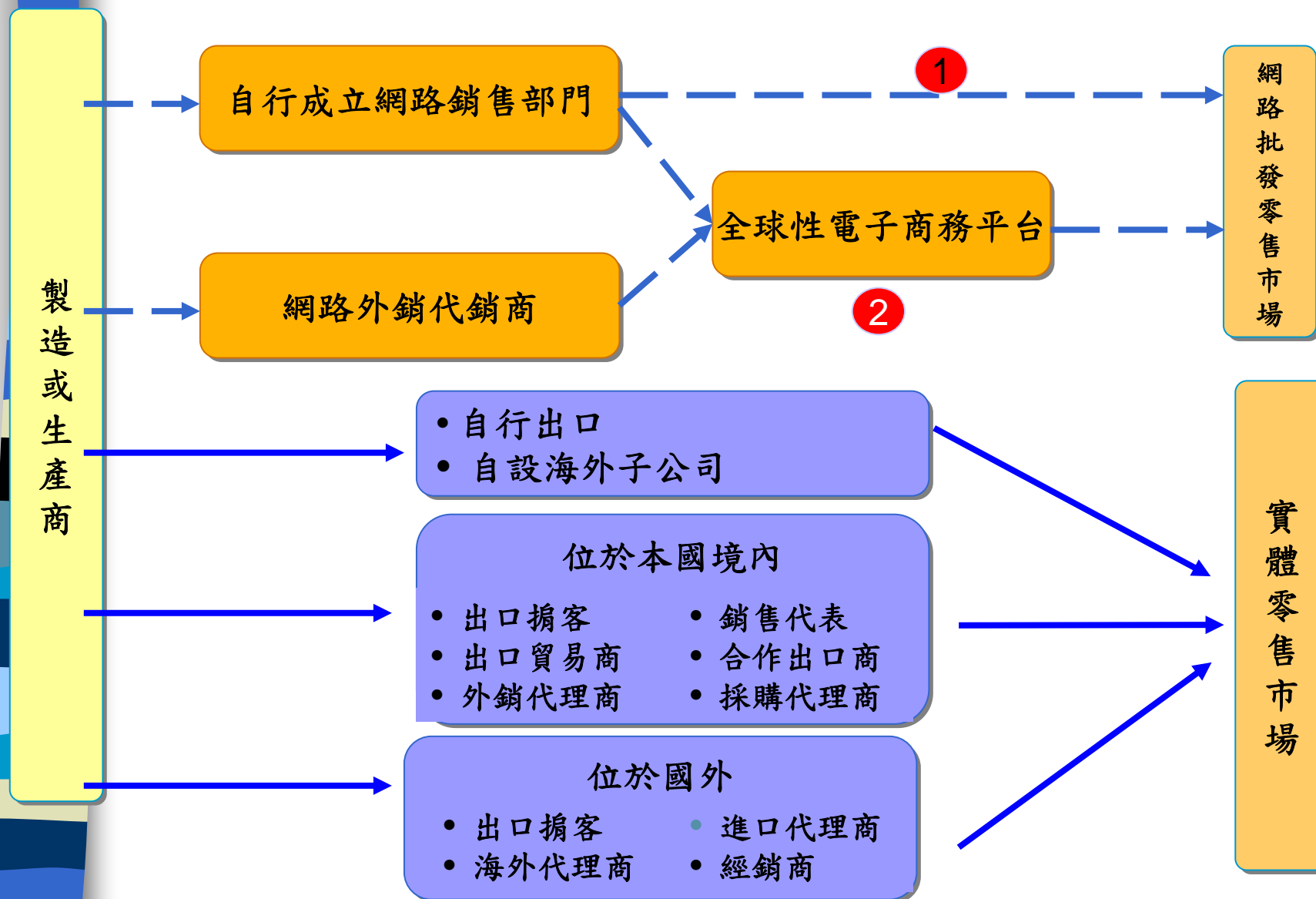


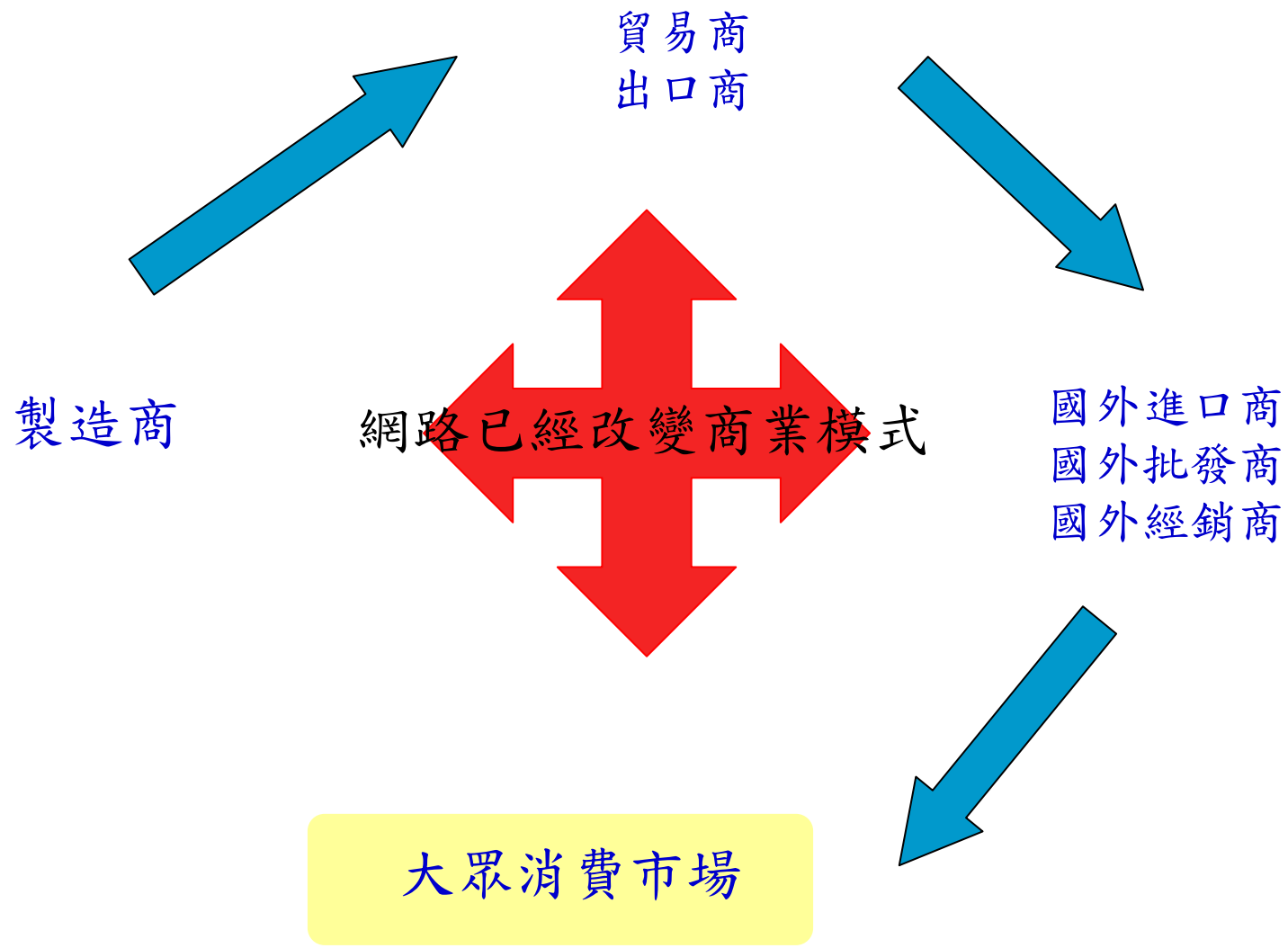


沒參展也可以把產品銷售到全世界？

網路藍海新商機

# 實體銷售模式與網路外銷模式





## ebay 不再是年輕人在玩的網路拍賣平台

根據ebay 統計：

- 越來越多的中小企業進入ebay網路平台銷售(開始重點開發輔導方向)
- 越來越多的國外企業主及國外公司在 ebay 上銷售產品
- 越來越多的中小企業賣家在ebay上創造越來越高的營業額(超過上億年營業額)
- 越來越多的產品在ebay上做行銷廣告
- 越來越多的創業家投入ebay建立網路創業平台
  
- 即使全球商業金融不景氣, 不管國內或國際的網路銷售業績仍然不受影響而扶搖直上。

# ebay 網路平台存在的潛力客戶

- ◆ 新興的創業家(新商機)
- ◆ 國外習慣使用網路的採購負責人(新商機)
- ◆ 想直接跟工廠或供應商採購的批發商或經銷商(新商機)
- ◆ Ebay上成千上萬的國外大賣家
- ◆ 國外有些大賣家規模之大遠遠超過一個購物網站的規模,他們都是可以推廣產品談代理銷售之現有潛在客戶。
- ◆ 每天8800多萬ebay會員在網路上買產品(化零為整)

## 將ebay當成行銷平台

- 測試產品市場接受度
- 測試產品市場價格
- 融合消費者與採購者的銷售市場
- 尋找批發商與進口商
- 尋找競爭對手的資料, 知己知彼百戰百勝
- 尋找市場同質產品資料, 避免產品過時
- 將過時或庫存品透過網路銷售
- 廣告曝光大平台

# 網路三流

- 資訊流
- 金流
- 物流



# 資訊流

- 如何將產品資訊快速完整的傳遞到客戶的面前是爭取訂單的第一要件。

## 網路資訊傳遞新工具

- 官方網站 ( WWW )
- B to B 廣告網站
- 線上客服溝通軟體 ( MSN , SKYPE )
- 線上影音展示台 ( YouTube )

# 影音廣告 ( YouTube )

- 有效的利用 **免費影音廣告平台**，建立影音展示平台與廣告效益

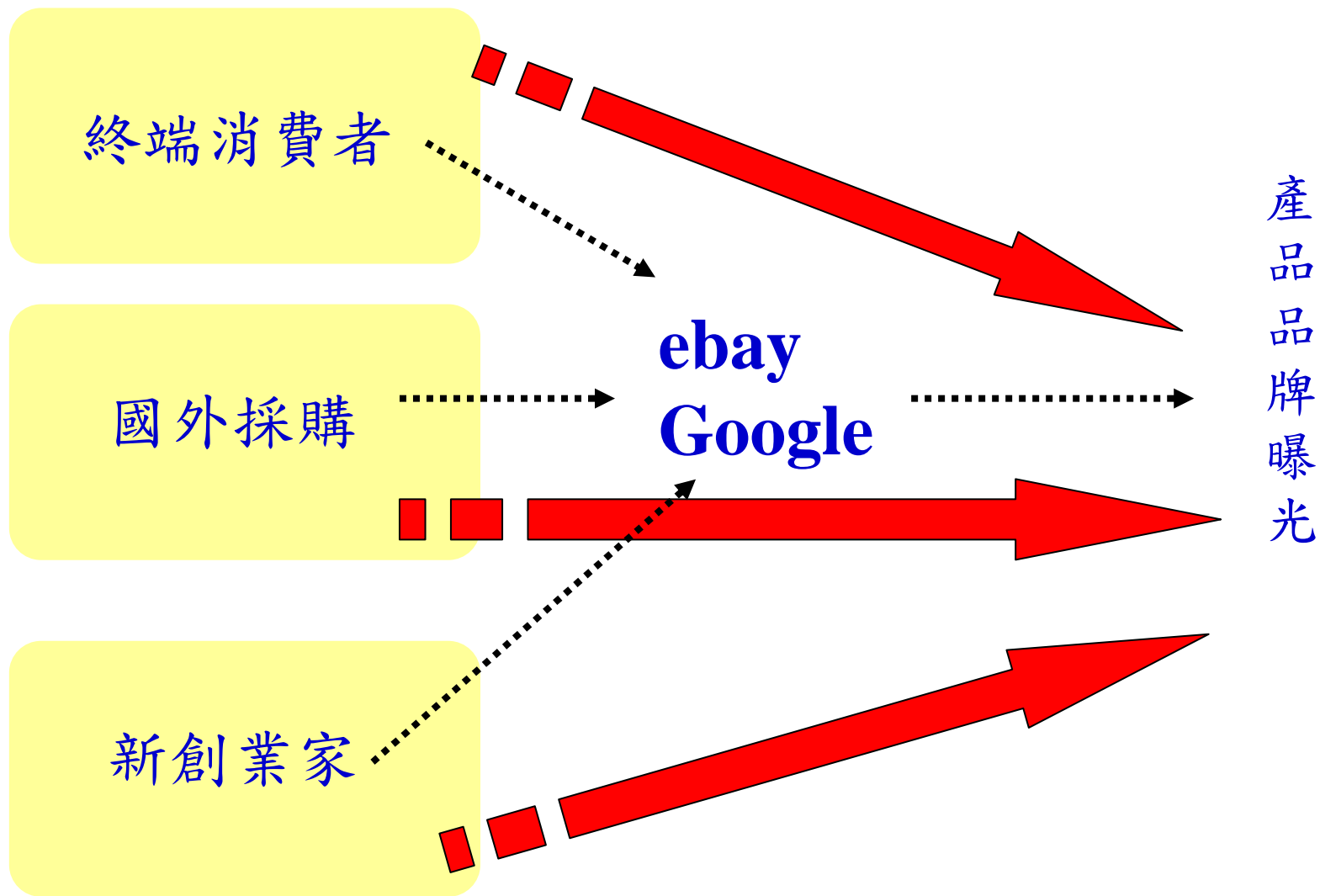
案例. 旅行箱式折疊自行車

<http://www.youtube.com/watch?v=NJJRWdf3Ezw&feature=related>

案例. 世界上最小最輕便的折疊自行車

[http://www.youtube.com/watch?v=FA\\_Uf2\\_Xj0Y&feature=related](http://www.youtube.com/watch?v=FA_Uf2_Xj0Y&feature=related)

# 交叉行銷建立有效客戶群流量



# 利用ebay 平台做關鍵字廣告行銷

- ebay是Google關鍵字最大的買家



自然搜尋排序

付費排序廣告



# 金流

國際買賣付款新工具 **PayPal**

■ **PAYPAL** : [www.paypal.com](http://www.paypal.com)

# 物流

## 快速準確的將產品運送給客戶

- 建立客戶採購信心
- 減少客戶庫存壓力 快速銷售到市場上
- 增加客戶接單競爭力

## 運送方式:

- 海運
- 空運 ( Air Cargo . 國際快遞 )

# 避免陷入網路萬能的迷失

網路行銷的迷失：

- ◆網路並非是被動的獨立存在就可以產生網路行銷的效果，因為沒有**曝光率**。
- ◆企業網站如何結合網路工具達到網路行銷完整的功能性反而是一項重要的課題。
- ◆企業官方網站與行銷網站該如何交叉使用來達到事半功倍的效益又是一門功夫。
- ◆網路上的行銷結果及訂單後續處理還是需要與實體貿易工具與經驗結合。

完備的網路行銷規模可以達到以下的目標：

- ◆開發出隱藏的客戶群
- ◆明確的訂出正確的價格
- ◆穩定市場價格，保有利潤，保護原有客戶（網路不見得只會破壞價格）
- ◆開創新的銷售管道
- ◆更了解市場機制（產品的未來趨勢脈動）
- ◆建立自有品牌
- ◆節省費用，利用有效的經費與成本開發最大的經濟效益（以小搏大）

## 化零為整，建立品牌新商機

- 終端消費者的群聚效應與產品使用反應會讓產品產生品牌效應。
- 建立品牌價值，避免陷入價格競爭的紅海市場。
- 建立專業的技術與專業的客戶服務延展產品壽命與市場商機。
- 透過技術交流爭取與客戶長期商業的夥伴關係。

## 結論

網路商務模式與工具已趨成熟

因此越早規劃進入網路行銷機制與調整商業模式越好



# Q & A