

手机通讯深圳网站设计改版解决方案

手机通讯网站已经成为一种趋势，越来越多的迹象表明，传统的专业手机卖场已开始纷纷从线下转型线上，无论从企业网站还是商务网站，企业对于网络形象的树立及网络商机越来越重视，甚至已经形成手机电子商务市场。以下以手机商务网站为例。

一大批知名的专业手机卖场年初均已打造了各自的网上购机商城，一场专业手机卖场集体掘金电子商务的大戏正在上演。众多手机零售商青睐手机网商，无疑给手机电子市场的竞争添了一把火，而传统手机卖场为何要扎堆手机电子商务呢？

一、手机网站先行者成功的引力：据相关消息，一手机商务网自2000年5月创建后直到2005年之前一直处于亏损状态，但到了2006年销售额一举突破4亿元人民币，2007年销售总额直逼6.5亿元，成为中国最大的手机电子商务网站。京东商城致力于打造手机等数码产品的电子商务平台，2007年京东商城的销售额为3.5亿，2008年其销售额有望突破10亿。还有当当、卓越等网站网上卖手机的成功，势必吸引着后来者。

二、传统手机卖场竞争的压力：生产成本的升高，传统渠道和终端费用的增长，企业利润的下滑，在如是种种外力作用下，越来越多的传统企业开始将互联网视为新的销售终端，并开始大规模上马电子商务平台。这是传统企业进军电子商务的共性原因，但就手机零售商而言，还因为传统手机零售市场的竞争白热化导致盈利空间缩小。要知道，传统的近万家手机零售商日子并不好过。与国美、苏宁等大卖场以及迪信通、中复电讯这样的专业卖场相比，他们既没有进货渠道优势，又没有品牌优势，在传统手机大卖场的包围中，他们的生存空间越来越小。

三、手机电子商务市场的潜力：竞争激烈的形势迫使手机卖场寻求突围，而手机电子商务市场所蕴藏的巨大潜力使专业手机卖场看到了突围的方向。据美国知名市场调研公司日前公布的一项调查结果显示，全球手机网上销量增长迅猛，预计2012年通过网上销售的手机将占总销量的21%。其中亚洲的手机网上销量到2012年底的市场规模将达45亿美元。而据另一调查公司统计，我国目前每年约有3%的消费者选择在网上购机。今年，中国手机市场销量约为1亿部，照此推算，每年网上销售手机的市场空间则约为30亿元人民币。更为重要的是，随着中国网民数量的与日俱增，电子商务市场的完善，网上购买手机的增值空间还很大。

然而如何消解传统零售商向网商的转型之痛，实现电子商务的价值？

传统企业要想实现电子商务平台价值的最大化，首先要洗心革面，以互联网的思想变革传统的经济模式。在做电子商务客户营销方面拥有资源优势和技术、创意实力的对此颇有独到的体会：

第一：以顾客为中心进行电子商务平台的建设和规划，是电子商务成功的前提和基础；

第二：建立个性化的广告与销售投入产出比(ROI)为基本评估标准的网络广告运行体系，是成功推广电子商务最大的推动力和促进力；

第三：以持续销售和有效促销为模型的电子商务运营体系，是电子商务客户管理与销售组织的核心和根本。

手机电子商务网站的四大看点不久前，“首届中国手机营销电子商务发展大会”的召开将一批手机电子商务网站展现在世人的面前。这些活跃在手机销售及服务领域的手机电子商务网站与传统的手机销售渠道相比，有哪些值得消费者关注的地方呢？

看点一：手机电子商务网为消费者提供更多的选择

这种选择首先表现在品牌上。传统零售商的规模、库存等基本约束注定他们的手机品种无法像网络零售商那样齐全。目前中国市场上正在销售的手机约有1000余款，任何一家传统渠道商或卖场都无法容纳这么多的手机，即使它的营业规模和面积能容纳，但是库存压力却是他们无法承受的。而电子商务网站可以在不需要传统渠道商和卖场营业规模的情况下直观地向消费者展示这些手机，给予了消费者更大的选择范围。

此外，随着技术的发展和竞争的加剧，新机上市和退市的时间大大缩短，电子商务网站的优势也将更加明显，它能凭借互联网的优势，迅速捕捉到最新的手机产品信息，并将之放置于网页上，让消费者坐在家中更从容地选择。

其次是服务上的选择，对于个人消费者而言，可以在网上搜集信息，货比三家，而且在购买手机之后可以自由选择自己所需要享受的售后服务等等。再次，消费者在内容也具有更广的选择，手机商务网为了吸引消费者，通常会推出许多增值服务，这是消费者从其他渠道无法获取的。

看点二：手机电子商务网为消费者提供更超值的增值服务。

随着手机的日益普及，人手一机已经成为普遍现象，手机电子商务网站和许多SP一样为消费者提供了图铃的下载，这也是消费者从其他购买渠道无法获得的服务，就是与其他SP商相比，同样拥有无可比拟的优势。

首先，手机电子商务网站专业的创作能带给消费者满意的应用。

其次，可以为在电子商务网上消费的顾客提供优惠的下载，从而为消费者节约了费用。还有，专业的手机电子商务网具有较高的诚信度，避免了消费者因为手机图铃消费陷阱而产生的费用损失以及为追回这些损失所造成的人力物力的耗费，许多电子商务网站还与其他SP商以及运营商等合作推出诸如天气预报等增值服务，这些增值服务对于在其网站上消费的顾客都有不同程度的优惠，这给予了消费者更超值的服

看点三：让消费者享受到更实在的便利性

首先在购买支付与货物接收上，手机商务网可以提供银行汇款、网上转帐、EMS特快专递、送货上门的支付和配送服务，消费者便利地享受着下单、转帐、收货的购物体验。随着银行交易手续费的不断下调、网上支付的日益普及、配送效率的极大提高，手机商务网模式提供的购物服务将越来越便利。

其次，手机电子商务网在售后服务上具有很强的便利性，电子商务网站可以和卖场以及其他渠道形式一样遵守国家相关法规同时，凭借互联网的迅速传达以及普及，消费者可以享受到其他销售方式所不具备的服务优势。例如消费者如果需要手机里的软件更新或者下载，以前只能上所购买品牌的手机网站上进行操作，这样消费者就会遇到各式各样问题：该品牌手机网站可能没有自己手机所匹配或喜爱的软件可以选择，也可能是需要收费的服务，导致消费者必须为此多付出成本。而专业的手机电子商务网站，如北斗手机网，就有专业人士对各款手机的软件进行研究，并作为一种售后服务免费为消费者提供下载，这样消费者的选择范围以及方式便大大灵活，也减少了不必要的费用支出。同时手机电子商务网为消费者提供的其他如动漫免费下载等都使消费者享受到真正的便利。

看点四：给消费者提供更低廉的价格

随着各种因素的急剧变化，手机业的销售渠道正在发生深刻变革，经销商销售功能越来越低，而且手机越来越成为一种快速消费品，其销售的困难度在不断降低，同时手机的销售毛利率也越来越低。随着互联网日益广泛的应用，原先对手机销售产生限制地域限制等都将不再存在。电子商务作为一种新兴的交易方式，能在很大程度上节省交易成本，从而降低产品的价格。

首先，电子商务的引入使销售渠道趋于扁平化，从而降低了渠道成本。而在传统的代理制度下，产品从手机厂商到最终消费者过程中约有15%~20%的利润被中间渠道抽取，手机的最终加价可想而知。

其次，通过网络进行交易，可以节省店面、人力等方面的耗费。

再次，库存低，虽然目前很多电子商务网站从中国的实际环境出发，把邮购、送货上门和上门取货创造性地结合，塑造了“半落地”的有中国特色的网络零售模式，还不能完全实现零库存，但即便如此，电子商务网站的整体库存量也其他任何销售渠道的库存量，由此带来的资金占用成本的降低和库存损失减少极其显著。

最后，通过运用互联网这种新兴的生产力和先进的计算机技术，网络零售商可以将客户关系管理、增值服务等的成本降到最低，有些甚至可以忽略不计。而这些成本和费用的节约最后将反馈到手机价格上，使消费者享受较低的手机价格。

总之，专业的电子商务网站与传统的手机销售模式以及服务商相比，具有很大的优势，将是手机销售以及增值服务行业发展的一支不可忽视的力量。

专业网站建设团队，为各知名品牌手机公司、手机制作公司供、、、、，为手各手机通讯行业公司提供及服务！

悠久是专业的深圳网站建设公司、深圳平面设计公司、深圳微信营销公司、深圳VI设计公司、深圳包装设计公司。提供网站建设、微信小程序/APP/软件开发、画册设计、包装设计、VI设计、标志设计等服务。
本文地址: <https://www.youjoys.cn/cn/news-n244.html>