

易观国际：金融危机下，选择恰当的营销策略至关重要

中国 B2B 用户期待线下与线上结合的推广渠道

北京 2009 年 3 月 19 日电 /美通社亚洲/ -- 最近来自易观国际 (Analysys International) 的一份报告指出：随着竞争的加剧和产品成本的上升，为了生存，中国 B2B 用户 -- 广大中小企业必须不断地调整其营销策略以吸引新的客户。报告指出，使用多渠道组合营销策略的企业将收到更多有效查询、订单转化率更高。

随着经济危机的影响日益加深，外贸企业的生存难度加大，企业对营销策略更加关注，更加注重营销的有效性。如果收到大量客户查询，其中却只有很低的比例可以转换成订单，在经济大环境很好的情况下或许还可以接受；但在经济危机的情况下，查询成本的增加、资金周转周期过长，都可能导致企业面临极大的困境。相反，高质量的查询可以有有效的转化为订单。

目前，国内的 B2B 厂商为客户提供的营销服务渠道主要有四种，线上平台、贸易展会、贸易出版物、买家见面会，有些厂商提供全部四种服务，而绝大部分厂商则专注于其中一个或几个服务渠道。

-- 易观分析：

根据易观国际 (Analysys International) 在 3 月份对超过 200 家出口企业的调研发现，在金融危机的环境下，使用多渠道组合营销策略的企业将收到更多有效查询、订单转化率更高；而在单一渠道中，线下渠道的有效性明显高于线上渠道。

营销渠道	买方查询的平均有效性比率排名	渠道平均综合有效性比率排名	买方查询的数量排名
买家见面会	2	3	4
贸易展览	1	2	3
贸易印刷品	3	1	2
在线交易平台	4	4	1

数据来源：易观国际 2009

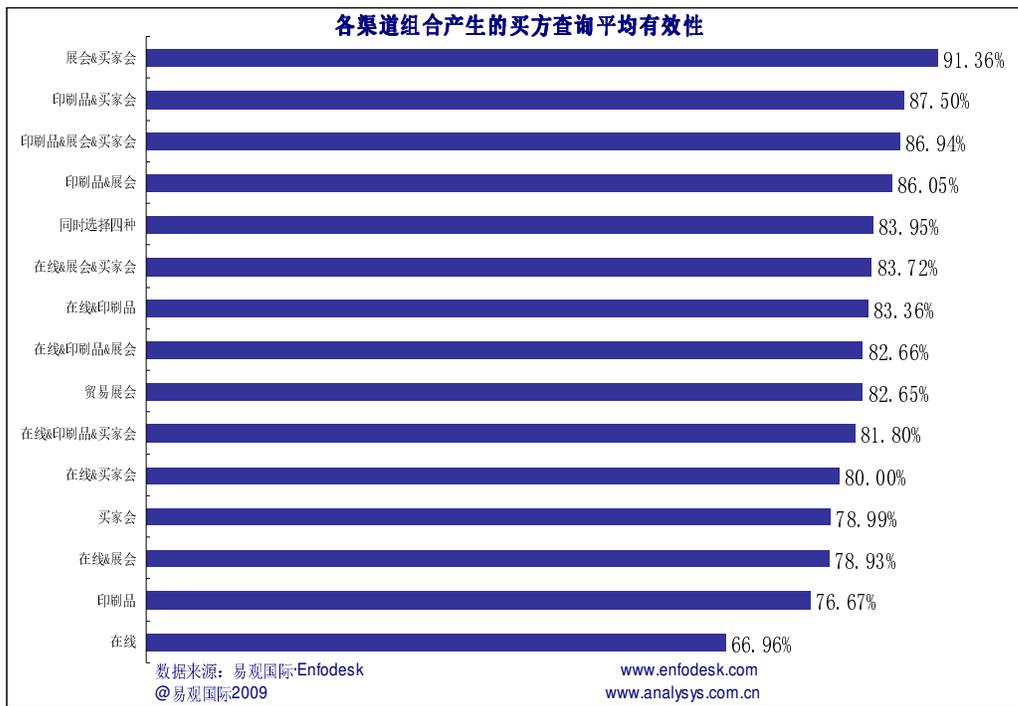
买方查询数量：平均每月所收到的买方的询问次数

买方查询的平均有效性比率：买方查询与公司产品和服务相关的平均比例

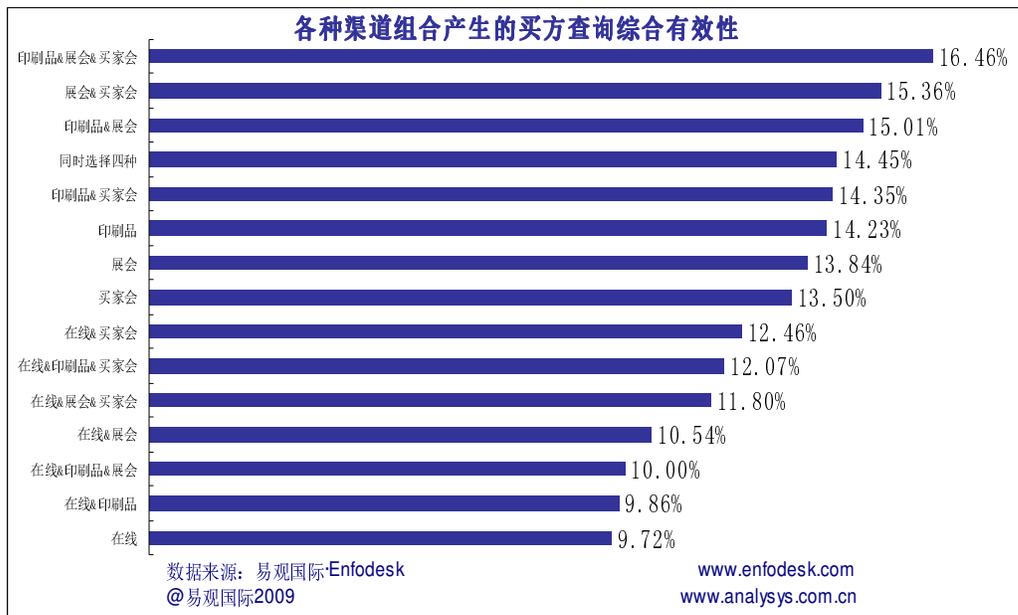
渠道平均综合有效性比率：买方查询最终转化为订单的平均比例

数字代表在四种渠道里的排名

如上表，通过对单一营销渠道的研究表明，不同的营销渠道所产生的买方查询的数量和质量不同。每一种营销渠道都有其优势和劣势，但从有效性（查询有效性、综合有效性）来看，买家见面会、展会、印刷品各有其优势，而在线渠道则劣势比较明显。



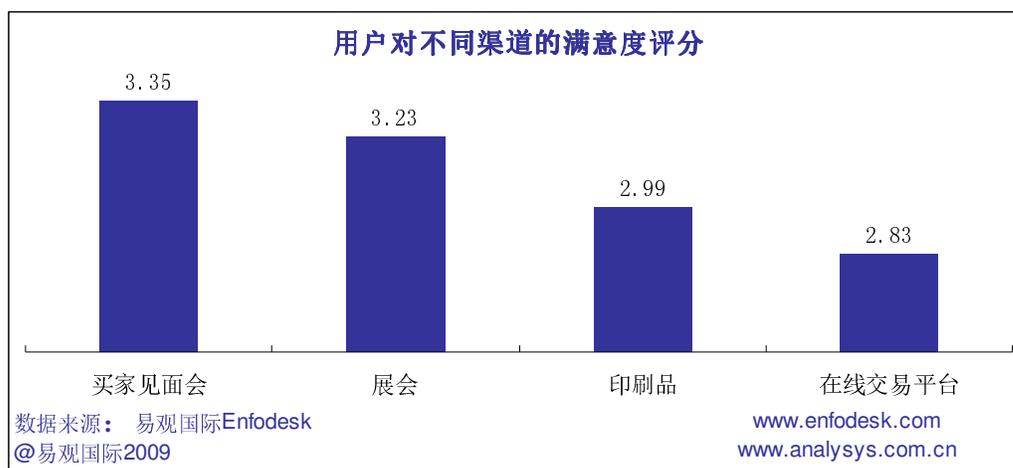
从上表可以看出，“展会+买家会”的买方查询平均有效性最高，而排名前三的组合均是线下渠道的组合。



从上表可以看出，“展会+印刷品+买家会”的买方查询综合有效性最高，其有效性几乎是排名最后的“在线”渠道的两倍；而排名前三的组合均是线下渠道的组合。

所以，易观国际 (Analysys International) 认为，“贸易印刷品”、“买家见面会”和“展会”是“高价值”的渠道；使用多渠道组合营销策略的企业将收到更多有效查询、订单转化率更高，而其中最有效的组合应该至少含有一种“高价值”渠道（展会或买家见面会）。

此外，本调查研究了中国 B2B 用户对各渠道的满意度评分，从 1 到 5 进行打分。用户对经过事先筛选的买家见面会的满意度最高，在线交易平台的得分最低。（见下图）



这也进一步说明了为买卖双方创造面对面沟通机会的线下渠道产生的查询质量高于线上渠道。

当用户面临多种渠道进行选择的时候，使用多种渠道的组合可以达到查询质量和数量的最佳平衡。事实上，在所有调研样本中，75%的 B2B 用户使用两种或更多渠道营销策略，只有 25%的 B2B 用户只选择一种渠道。所有调研样本均来自于中国领先的 B2B 服务提供商：阿里巴巴、环球资源、香港贸易发展局和中国制造。

中国各主要 B2B 服务提供商所提供的营销渠道服务如下表所示：

服务提供商	在线交易平台	贸易印刷品	贸易展览	买家见面会
*阿里巴巴	是			是
万国商业网	是			
ECVV	是			
*环球资源	是	是	是	是
*香港贸易发展局	是	是	是	
慧聪网	是	是	是	
*中国制造	是			
网盛生意宝	是		是	

数据来源：易观国际 2009（注：“是”代表开展了此项业务）

* 该企业为本次调研所包括的企业

-- 易观建议：

1、B2B 用户所使用的营销渠道策略应与其自身能力和需求匹配，其匹配的程度决定其与竞争对手相比有多大优势，这些优势最终将帮助企业把买方查询成功转化为订单。

2、对于 B2B 企业来说，如果希望在经济危机时期为客户提供更好的贸易服务提升客户

体验，可以考虑开展线下服务，效果会比仅仅提供线上服务要好。

-- 研究定义:

易观国际将 **B2B** 定义为一种互联网企业以提供互联网展示推广平台的方式, 为跨行业的各类企业的国际、国内贸易和即时沟通提供便利, 同时也在线下为企业提供市场推广服务, 特别是在交易会等场合的市场推广活动。

易观国际简介:

易观国际 (Analysys International) 成立于 2000 年, 是中国信息技术、互联网以及电信领域规模最大的资讯工具, 产品和咨询服务提供商。每年为超过 50000 名来自于 TMT 产业的互联网和信息技术厂商、电信运营商, 行业用户、投资机构、政府部门的高级主管, 提供包括年度订阅的 EnfoDesk 数据库和 EnfoGrowth 专项咨询在内的资讯产品和服务, 并通过每年举办的超过 20 场的 EnfoShare 产业会议和高峰会, 进一步加强 TMT 产业与行业用户、政府机构间的深入沟通。

易观的使命是, 让信息技术和互联网的使用, 推广和投资不再困难。

欲知详情, 请联系:

吕永昌

电话: +86-10-6466-6565 转 344

电邮: lvyongchang@analysys.com.cn

消息来源 易观国际 (Analysys International)