

تفاوت واسطه گری الکترونیک با بازاریابی اینترنتی چیست؟ (نسخه PDF)

با سلام به همه ی کاربران آینی پرو. در این پست قرار هست که درباره ی مفاهیم و تعاریف واسطه گری الکترونیکی و بازاریابی اینترنتی صحبت کنیم و در عین حال تفاوت‌های این دو را هم ذکر کنیم خب قبل از هرچیزی بهتره که یک مقدمه ای از آن گفته بشود تا برای کاربر و خواننده مطلب مفهوم باشد.

مقدمه:

در دنیای پیشرفته ی امروزه که تکنولوژی همه جا را فرا گرفته است به تبع آن خیلی از موارد هم قابل تغییر است. امروز افراد بیشتر سعی دارند تا شیوه های سنتی را کنار بگذارند و از روش ها و شیوه های مدرن در کارهایشان استفاده کنند چراکه استفاده از روش ها و استراتژی های نو نه تنها سرعت بیشتری دارد بلکه راحت تر و آسانتر است و کاربران را در موارد بسیاری یاری می رساند. پیشرفت دنیای مربوط به فناوری اطلاعات و ارتباطات و شبکه و نرم افزار یکی از دلایل پیدایش این تکنولوژی های نوین و روش های مدرنیته ی بشر است. برای مثال تاکسی ها در حال تغییر کردن هستند دیگر افراد حاضر نمی شوند که برای نبود ماشین در آژانس یا تاکسی تلفنی محل ساعت ها منتظر ماشین بمانند و با تکنولوژی های جدیدی که فراهم شده است خیلی راحت در مسیری که هستند از یک تاکسی قابل اعتماد و سریع استفاده می کنند. افراد دیگر به راحتی با سخنان فروشنده فریب نمی خورند و به راحتی و تنها با یک تعریف و تمجید از فروشگاه خریداری نمی کنند بلکه با تحقیقات بسیار و گسترده و مشاهده ی انواع محصولات مشابه با رنگ ها و ویژگی های متنوع و با در نظر گرفتن یک قیمت مناسب و تخفیف مناسب با آگاهی کامل خرید می کنند و همه ی موارد این چنینی که بسیار اند.....

پس تا اینجا متوجه شدیم که تجارت الکترونیک آینده ی دنیای تجارت است و در آینده ای نه چندان دور شاهد این هستیم که همه و همه ی فعالیت ها مبتنی بر فناوری های اینترنتی و الکترونیکی خواهند بود.

واسطه گری الکترونیکی یا بازاریابی الکترونیکی:

در واقع اگر بخواهیم یک تعریف کلی و جامع از واسطه گری الکترونیک داشته باشیم می توانیم این طور بگوییم که: اداره و کنترل ارتباط مشتری با یک سازمان در یک محیط پیشرفته ی رسانه ای (همچون اینترنت) به منظور کسب سود برای شخص یا سازمان واسطه گری الکترونیک است. و در واقع سودی اندک از معامله ی بین مشتری بامشتری یا سازمان از طریق اینترنت و ابزارهای الکترونیکی به دست واسطه گر می رسد. به این مدل کسب درآمد میانجی گری یا بازاریابی الکترونیکی نیز می گویند.

اگر بخواهیم در این باره مثالی قابل فهم برای شما دوستان داشته باشیم می توانیم این طور بگوییم که: برای مثال وبسایتهای فریلنسری که افرادی به عنوان کارفرما و افرادی به عنوان پیمانکار در آن عضو می شوند و پروژه ای انجام می شود دارنده ی آن وبسایت مبلغی را از هر دوی آن افراد به عنوان واسطه گر الکترونیکی که این محیط را برای آنان فراهم آورده است کم می کند و بسیاری از نرم افزارها و وبسایتهای این چنینی.....

بازاریابی الکترونیکی:

معنای بازاریابی اینترنتی کمی متفاوت تر از واسطه گری الکترونیکی است و در واقع عملاً فراتر از یک راه اندازی وبسایت و ثبت دامنه و خریداری هاست و.... است. در بازاریابی اینترنتی می بایست مهارت های بسیاری در زمینه ی طراحی استراتژی های علم بازاریابی و بازاریابی آنلاین داشته باشید.

اگر بخواهیم یک تعریف کلی و جامع از آن داشته باشیم بازاریابی اینترنتی عبارت است از: کلیه ی فروش محصولات و ارائه ی خدمات از طریق اینترنت که مواردی چون ایمیل مارکتینگ نیز در این حوزه جا دارد و به بازاریابی اینترنتی، بازاریابی تحت وب و آنلاین هم می گویند. در این نوع بازاریابی موفقیت در گرو داشتن یک تیم مناسب برای این عمل است. و در بازاریابی اینترنتی خود شخص و سازمان برای رونق کسب و کار خود و بدست گرفتن بازار هدف در دنیای مجازی وبسایتی را راه اندازی می کند و دیگر صحبتی از واسطه گر و میانجی

نیست و این تفاوت اساسی میان بازاریابی اینترنتی و واسطه دری الکترونیکی است.

ITPRO باشید.

نویسنده: hamideh-smiY

منبع: tosinso.com

هرگونه نشر و کپی برداری از مطلب تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز می باشد.

مطلب اصلی