移动电子商务互动营销模式探究

谢钟仪
杭州炬谷信息科技有限公司　浙江杭州　310000

摘　要：如今，信息时代已经到来，信息技术对各行各业形成了非常积极的效果，在各个领域发挥着不可或缺的作用和价值。尤其是在当前经济下行的关键时期，信息技术在推动产业升级、产品质量以及生产效率进行提升的过程中，极大的推动了人们生活方式的转变，消费者的消费需求以及方式也随着移动互联网的快速发展，催生了移动电子商务的互动营销模式，帮助企业结合市场发展实际，优化发展理念，明确发展目标，加大新营销模式的创新和推广力度，当代企业的发展意义重大。
关键词：移动电子商务；互动营销模式；应用策略

Research on interactive marketing mode of mobile e-commerce

Zhongyi Xie
Hangzhou Actions Valley Information Technology Co., LTD.,Hangzhou，Zhejiang，310000

Abstract: Nowadays, the information age has arrived and information technology has formed a very positive effect on various industries, playing an indispensable role and value in various fields. Especially in the current critical period of economic downturn, information technology has greatly promoted the transformation of people's way of life, and has played an important role in promoting industrial upgrading, product quality, and production efficiency. With the rapid development of mobile Internet, consumer demand and consumption patterns have also changed, which has led to the interactive marketing model of mobile e-commerce, helping enterprises to combine with the actual market development, optimize development concepts, clarify development goals, and increase the innovation and promotion of new marketing models. The development significance of contemporary enterprises is significant.
Keywords: mobile e-commerce; interactive marketing model; application strategy

引言

在我国经济的快速发展的过程中，对信息技术的科研投入越多，获得的效果就越高。同时，信息技术也为我国各行业的快速发展提供了支持。在现代企业进行发展的过程中，移动电子商务互动营销模式得以有效解决企业发展中长期存在的运营效率问题，同时帮助企业创新更有效的传播模式和应用模式。而且，信息技术驱动的移动电子商务在发展过程中更容易通过比较发现问题和不足，从而获得更有针对性的解决方案，从而提升我国当代企业的经济效益。

一、移动电子商务互动营销模式概述

1.1 概念

移动电子商务不是简单的电子商务，而是借助互联网，借助移动终端进行商务活动，商务活动的发展不仅仅局限于简单的 C2C，还涉及到 P2P、B2B、B2C、等，移动终端不再简单地局限于短信、电话等技术的使用，而是借助信息技术做到产品展示、视频剪辑等方面的内容，从而真正与终端设备逐步形成网络、运营商和消费者的闭环。移动电子商务互动营销模式的应用本身能够帮助企业更好地确保消费者借助通信和移动终端获得最具性价比、最个性化和最精准的服务，从而提升他们的购物体验。同时，在为消费者带来更便捷优质服务的同时，也能做到快速准确的信息传递。特别是在我国移动支付方式越来越多、流程越来越便捷的过程中，消费者的体验越来越好，消费欲望越来越高，营销相比传统营销的优势自然凸显。

1.2 特点

对于企业来说，在营销平台的发展过程中，企业应当需要参照结合自身实际情况优化管理模式，突出管理效果。同时，要把移动营销平台建设被认为是企业发展中不可忽视的重点，突出平台优势，总结平台特点。在这个过程中，基本目标是满足消费者的需求。同时能够画像了解消费者的个性化需求，借助引导和沟通提升消费体验。当然，在这个过程中，应当需要取得消费者的信任，保证企业的信息安全，获得消费者的支持，让消费者的权益得到保障，让消费者只能在平台上消费。移

动营销平台，并自己筛选相关信息，掌握购物和退换货的自由，让消费者有良好的体验，这是互动营销的基础和重点。

二、移动电子商务互动营销模式的优势

2.1 可以使用手机支付功能完成支付

移动支付功能在我国得到了一定程度的推广，为我国居民的生活带来了便利。遇到电子支付业务，只需选用手机支付功能进行支付，无需前往银行等指定场所。支付行为能够立即完成，能够提升移动电子商务销售的效率。移动支付的种类很多，其中包含远程支付、亲情支付、当面支付等，具体使用何种方式取决于交易方所在地和交易性质。结合支付时间，移动支付还能够分为线上支付和线下支付。例如，通过采用支付宝进行网上转账，就是一种网上支付行为。随着时间的推移科技的不断发展，移动支付方式在我国电子商务市场越来越普遍，代表了移动电子商务互动营销的发展特点，也有利于居民的日常消费行为。

2.2 移动电子商务相对安全

在交易过程中，商家和消费者的信息不可避免地需要流动，如果没有得到充分的保护，很可能造成信息泄露；特别是在互动营销模式下，商家、平台、消费者相互间的紧密关联接触较多，更容易妨碍电商的安全。在移动电子商务互动营销中，对商家和消费者的信息进行审核，确保信息的真实性和交易的安全性；同时，还能够防止信息泄露，避免信息安全问题。移动电子商务在采取使用互动营销模式时，构建了安全保密的消费渠道，更加注重消费者的隐私保护，一般得以更好地避免信息泄露的发生。移动电子商务的安全特性从某种角度上看来为其提供了更为广阔的发展空间，使其得以在当代经济社会中站稳脚跟，带动经济发展。

2.3 移动电子商务多种多样

移动电子商务的交互影响模式具备一定的多样性特征。在互联网环境不断完善和发展的过程中，越来越多的商家在电子商务领域开拓业务，开发互动营销模式，为消费者予以了更多的消费选择。消费者能够结合自己的意愿进行选择。选择所需的项目。多样性是移动电子商务最显着的优势之一。这是由于随着时间的推移物质生活水平的提高，消费者的消费需求不断丰富，更加注重市场上商品的多样性，而电子商务予以的多种多样商品平台正好契合了这种消费需求。互动营销模式还能够为消费者予以更多的选择，丰富电商平台的商品种类，确保满足消费者的需求。总的来说，移动电子商务的多样性特点符合时代的发展特点，得以为自身的发展带来更多机遇。

2.4 打破传统营销方式带来的局限

传统营销模式下，营销过程和营销管理存在一定的局限性，从长远来看会对电子商务企业的营销和发展产生影响。为削弱传统营销模式对电子商务企业的效果，有必要借助移动电子商务技术创新其营销方式和营销理念，帮助企业更好地推广品牌，逐步形成品牌效应，进而借助品牌效应带动企业营销和发展。例如，电子书广告的成功，正是由于它在营销过程中打破了传统营销模式的局限和束缚，借助网络视频来宣传产品，从而提高了消费者的兴趣。

2.5 充分利用消费者的空闲时间

鉴于网络营销方式能够直接超越时间和空间的制约，消费者能够直接用手机进入商业企业的官方网站，浏览该公司的产品，让消费者第一时间掌握该公司的产品优惠信息。随着我国互联网相关技术的发展和完善，电子商务的消费方式也在优化。消费者在消费时能够直接来到电销平台，通过采用该平台购买商品，无需进入商品本身的官网进行购买。这种新的消费方式和电话营销内容能够更好地提升互联网电话营销业务的效率和效果，让消费者随时随地完成购物。此外，鉴于我国快递物流业的不断发展进步，就目前的情况来看，我国当代移动电子商务业务的发展和运营过程中创造了大量就业岗位，对我国的经济发展和社会发展形成了很大的效果。

2.6 企业与消费者的沟通更加便捷

消费者的反馈对企业来说不可或缺。在生产和销售过程中，企业能够从消费者的反馈中吸取教训，对产品进行合理的改进，从而提升产品的综合竞争力。和竞争效应。随着时间的推移网络电话营销业务的发展，消费者与商品生产者相互间的沟通渠道也拓宽。消费者现在能够借助商品购买地址下的在线留言直接与企业进行交流，同时企业也能够更直接地与消费者分享自己的设计理念，让消费者与商品生产者的沟通更加便捷。这种传播方式能够保护消费者的合法权益。同时，产品的销售者在结合消费者的意见后，还能够对产品的设计思路进行二次创新，使其更容易被消费者接受。比如，提高产品质量。

三、构建移动电子商务互动营销模式的方法

3.1 提高品牌知名度

在浏览互联网的过程中，为消费者予以咨询服务的比例较低，网络本身面向的客户较多。与传统的营销方式相比，这种营销方式拥有更多的潜在客户。企业要想更好地借助互联网，将潜在客户发展为实际客户，就需要帮助消费者了解企业的文化信息。企业在推广的过程中，还需要充分发挥品牌效应，树立完善的品牌，以更好地宣传企业文化和企业品牌知名度，从而提高潜在消费者的数量。

3.2 二维码营销方式

手机二维码营销方式是近年来逐渐兴起的一种营销方式。鉴于二维码能够存储大量信息，并且能够全方位读取，因此其信息纠错能力也很强。在应用过程中得到了广泛好评。企业进行营销时，手机二维码几乎能够包含企业营销所需的所有信息，如产品基本信息、图片和

视频文件等。用户使用手机软件扫描二维码时，能够直接获取企业予以的相关信息，还能够参加企业的抽奖等活动。企业在选用二维码进行营销的过程中，不仅能够提升营销的效率和效果，还能够帮助企业提升自身与消费者的互动和互动效果，使传统营销模式与当代媒体真正融合。业务将有利于公司扩大销售市场。

3.3 短信网站营销方式

SMSURL 是在移动互联网上以自然语言注册的 URL，这个 URL 能够为企业予以一个非常直接和灵活的营销端口。在企业营销过程中，能够直接采取使用群发短信的方式，将 URL 链接发送到消费者的移动终端，让消费者点击链接中的内容，进入企业网站进行浏览。这种方法效率更高，效果也更好。此外，企业能够借助这种方式在营销过程中直接将移动通信和互联网两种业务结合起来，在为用户提供便捷服务的同时，为企业业务创造广阔的空间。相关研究调查表明，通过采用短信网址营销方式进行营销的业务主体大多数情况是移动通信行业等，这些行业也能够借助这种群发短信的方式推广产品优惠。

3.4 无线网络营销方式

无线网络营销涉及面广。通常，这种营销方式涵盖知名公司创设建立的 WAP 网站和企业自建的 WAP 网站。商家能够借助网站直接映射消费者，让消费者能够直接获取商品相关信息。如果想到达这样的效果，必须让消费者更方便的浏览企业信息，商家还能够借助无线局域网，让进入商场的顾客借助移动终端登录商家予以的无线网络页面，更直接的看到商品这一页。借助折扣等优惠信息，促进消费者消费，增强消费者的消费欲望。此外，在一些商场，消费者应当需要输入手机号码才能获得商场予以的无线局域网。这种方式还能够让商城直接获取消费者的联系方式，以便在接下来的营销活动中选用。是时候直接向消费者发送短信了。

3.5 移动商圈营销方式

移动商圈的营销模式也被称为移动商业街。鉴于移动商圈的便利性，进入商圈的用户能够直接选择自己应当需要的商品。以淘宝为例。这种在线电话营销平台是一种比较典型的移动商圈营销方式，而淘宝的营销方式已经覆盖了人们生活的方方面面，衣食住行。消费者在选用移动商圈进行消费的过程中，能够直接在网络平台上搜索自己想要的商品，直接获取商品的基本信息。如应当，他们还能够借助沟通窗口与产品的卖家进行沟通。直接沟通，确认产品详情。在消费者消费的全过程中，都是借助移动商圈来做到的。这种方式不仅能够更好地节省商家的销售成本，也能够节省消费者的购买成本，让商品的生产者和消费者都能从便利中获益。

3.6 移动搜索营销模式

移动搜索的营销模式更主动、更精准。在选用手机搜索进行营销的过程中，能够选用语音搜索、WAP 搜索和短信搜索。在选用这些搜索方式搜索自己想要购买的商品的过程中，能够高效地获取想要了解的信息，因此选用效果更好，用户间的评价也更好。语音搜索虽然很方便，但就实际情况而言，我国语音搜索的技术水平还比较不完善，所以在实际应用中，也会对消费者搜索和商家服务造成一定程度的效果，要求相关技术部门优化语音搜索的服务模式，使其得以为用户搜索和业务营销予以的便利。但从大体上看来，这种手机搜索方式能够为用户的购买和商家的销售予以更多的便利，是一种值得推广的销售方式。

四、结语

随着科技的不断进步，微商等借助移动支付平台进行营销的移动电子商务模式层出不穷，根据微商的互动营销电子商务取得了不错的效果。随着移动电子商务在我国的不断推广和普及，移动支付和电子商务技术的发展将催生更多的营销模式，电子商务业务也将发展出新的成果。因此，为推动我国电子商务行业的进步与发展，有必要立足现实，创新电子商务互动营销。

参考文献：

[1] 郁榕睿 . 移动电子商务互动营销及其应用模式探究 [J]. 市场研究，2018（02）

[2] 葛荣光 . 移动电子商务互动营销及应用模式探究 [J]. 现代营销（下旬刊）.2017（01）

[3] 林莉莎 . 移动电子商务互动营销及应用模式探究 [J]. 商场现代化，2015（21）

[4] 安妮 . 移动电子商务互动营销及应用模式 [J]. 青春岁月，2015（04）