

عنوان مقاله:

بازاریابی اینترنتی و مزایده های آنلاین Internet Marketing

محل انتشار:

اولین همایش منطقه ای فناوری اطلاعات برق پلاپیش (سال: 1393)

تعداد صفحات اصل مقاله: 9

نویسندگان:

عزت شیعه - دانشجوی رشته مهندسی فناوری اطلاعات دانشگاه پیام نور،

ولی الله حیدری - کارشناسی ارشد مهندسی فناوری اطلاعات، مربی مدعو دانشگاه پیام نور و علمی کاربردی گچساران

خلاصه مقاله:

امروزه اهمیت بازاریابی و شیوه های جلب و جذب مشتری بر هیچ کس پوشیده نیست . در واقع شیوه های جذب مشتری و طرح های نوین بازاریابی خود به عنوان عامل مهمی در جهت مزیت رقابتی سازمان ها و شرکت ها می باشد . یکی از مزیت های اینترنت این است که می تواند افراد علاقمند به یک موضوع خاص را به دور هم جمع کند حتی اگر این افراد از لحاظ جغرافیائی بسیار دور از هم باشند . مزایده آنلاین میتواند براساس فراهم کردن موقعیت ها با یک علاقه خاص یا تامین یک سایت مزایده عمومی شامل قسمتهائی با علائق خاص بازده را زیاد کند . در این مجال می خواهیم به بررسی واقعیتی اثر گذار در فرآیند بازاریابی بپردازیم ، واقعیتی به نام بازاریابی اینترنتی و مزایده های آنلاین. هدف این مقاله بررسی مزایده های آنلاین و مزایای آن برای فروشنده و خریدار و نیز معرفی انواع مزایده ها می باشد. همچنین نقش و اهمیت آمیخته های بازاریابی معروف به چهار پی در مزایده های اینترنتی بحث و بررسی می شوند . در پایان محدودیت ها و مشکلات بازاریابی اینترنتی و اقدامات امنیتی و نیز مزایای بازاریابی اینترنتی تا حدودی بحث و بررسی می شوند .

کلمات کلیدی:

بازاریابی اینترنتی، مزایده آنلاین، امنیت، تبلیغات ، سرعت، اعتماد

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/285076>

