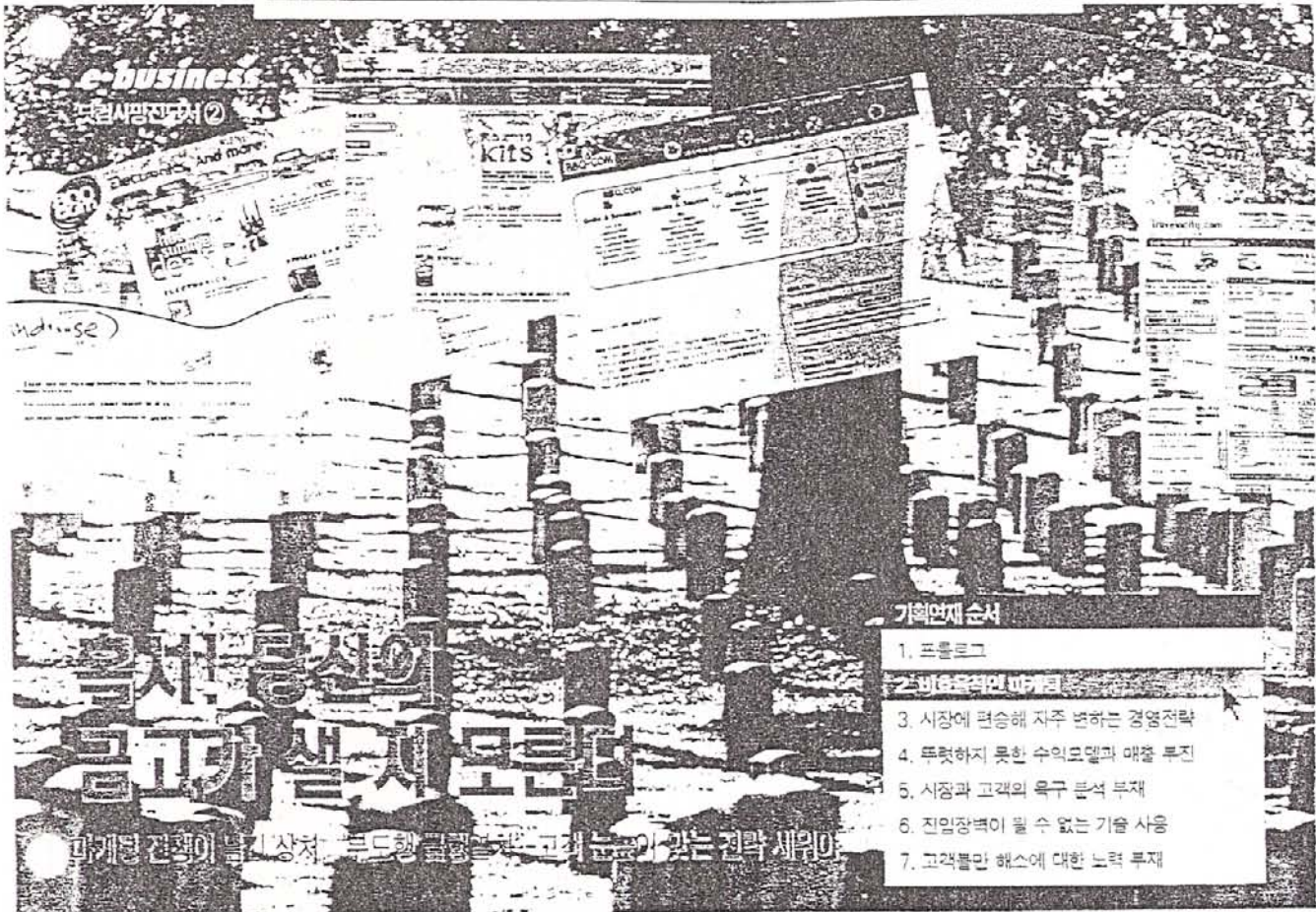




닷21

- 2000/07 Special: 지피지기 백전백승
2000/08 기획연재 닷컴사망진단서:
혹시! 당신의 금고가 샐 지 모른다



전자시장의 물고기와 새지 모른다

마케팅 전쟁이 늘고 있다. 투쟁의 클락은 새 고래 눈이 갖는 전략 세력이다.

- 기획연제 순서
1. 프롤로그
 2. 비비비비비비 비비비비비비
 3. 시장에 편승해 자주 변하는 경영전략
 4. 뚜렷하지 못한 수익모델과 매출 부진
 5. 시장과 고객외의 특구 부조 부재
 6. 진입장벽이 될 수 없는 기술 사용
 7. 고객뿐만 해스에 대한 노력 부재

국내 인터넷 분야에서 지난 한주간의 가장 뜨거운 이슈였다고 하면, 단연 인터넷 쇼핑몰 '말마트'의 서비스 중단 소식을 꼽는다. 국내에선 처음으로 쓰러진 대형기업이라는 점에서 세인의 관심을 끌기에 충분했다. 마침 '닷컴 위기설'에 촉각을 곤두세우고 있는 때 인지라 일부에서는 속 것이 왔다는 속설로 받아들이는 분위기이다.

종이문 마케팅, 성공의 열쇠

인터넷 사업의 부흥은 대기업과 중소기업의 경쟁과 더불어 있을 수 있는 이유는 원상회전 가능한 '원금 회수' 방식이다. 구체적인 수익이 다기 전에 자본금을 완전히 회복할 수 있는 분위기를 조성해야 한다. 그 시기의 성공은 급박한 것이지만, 철저한 실행과 실패에 대한 철저한 준비가 중요하다. 성공을 위해서는 다양한 전략과 마케팅 전략을 구사해야 하며, 무엇보다도 고객과의 지속적인 소통과 관계 구축이 중요하다.

소셜네트워크와 인터넷 기업들은 경쟁을 단 수준에서 벗어나 고객과의 적극적인 관계를 형성하는 데 중점을 두고 있다. 고객과의 지속적인 소통과 관계 구축이 중요하다. 성공을 위해서는 다양한 전략과 마케팅 전략을 구사해야 하며, 무엇보다도 고객과의 지속적인 소통과 관계 구축이 중요하다.

차지한다는 뜻이다. 사실 사이트가 성공하기 위해선 우수한 기술보다 우수한 마케팅이 중요하다. 아무리 좋은 기술로 아름다운 서비스를 제공하는 사이트라 해도, 그 사이트에 대한 인지도가 낮으면 고객들이 찾아올 길이 없을 것이다.

마케팅을 접안하는 기업은 브랜드 마케팅을 적용하면 인터넷 유통도 크게 다르다.

마케팅을 접안해 볼만한
닷컴은 크게 부가치 혜택이 있고,
한쪽은 너무 안전하고 다른 한쪽은
자나코치 플랫폼이 필요하다.

실제로도 인터넷을 판매하는 기업들은 마케팅을 접안해 볼만한 기회가 많이 있다. 인터넷을 접안해 볼만한 기업은 인터넷 유통도 크게 다르다. 인터넷 유통도 크게 다르다. 인터넷 유통도 크게 다르다.

마케팅을 접안하는 기업은 브랜드 마케팅을 적용하면 인터넷 유통도 크게 다르다.

사이트 운영부터 운영까지 않았기 때문에 사이트의 효율 역시 크게 떨어진 경우가 많다. 다만 스토리텔링 비디오 서비스는 개인화하는 추세, www.pseudo.com 나 신상품 출시를 알리는 '800' ,www.800.com, 비디오를 배달하는 '비디오', www.kozmo.com, 파파리 관련된 정보와 양파를 제공하는 '파파리', www.bbq.com 등과 같은 특화된 서비스와 관련된 마케팅을 통해 부흥을 이끌고 있다. 인터넷 유통도 크게 다르다.

스마트폰 보급의 영향과 관련된 플랫폼으로 활용이 필요하다. 가장 신뢰할 만한 업체가 바로 '이벤트 플랫폼' 'www.booo.com' 이다. 투쟁의 클락은 새 고래 눈이 갖는 전략 세력이다. 투쟁의 클락은 새 고래 눈이 갖는 전략 세력이다.

Vertical text on the right edge of the page, likely a page number or reference code.

