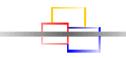


# 제 4장 e-마케팅







### 마케팅 커뮤니케이션의 변화

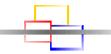
- 1) 전통적 마케팅 커뮤니케이션
  - ◆ 일방향 커뮤니케이션 모형





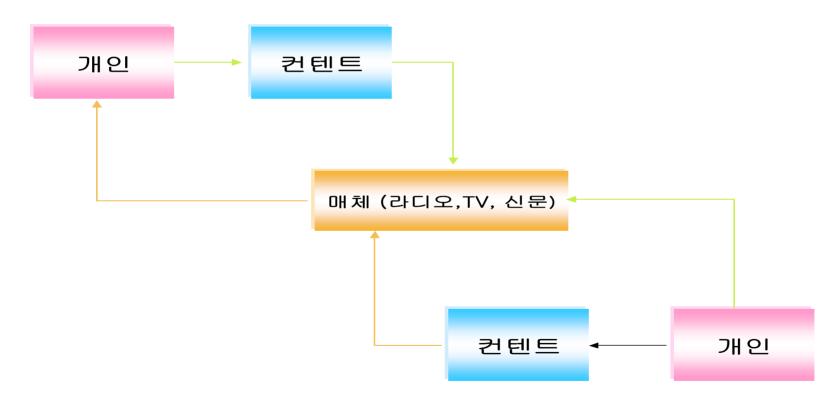






### 마케팅 커뮤니케이션의 변화

◆ 두 객체 간의 쌍방향 커뮤니케이션 모형





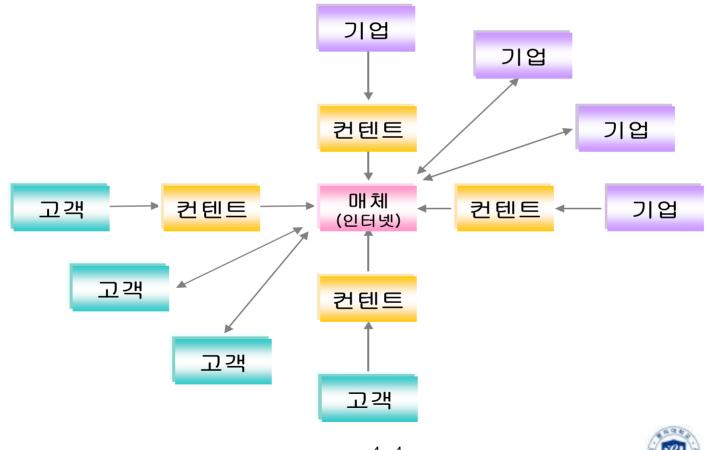






### 마케팅 커뮤니케이션의 변화

2) 다수의 쌍방향 커뮤니케이션 모형





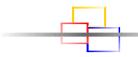


### 마케팅도구로서의 인터넷

- 인터넷은 기존의 매체에 비해서 공간상의 제약을 받지 않는다.
- 인터넷은 시간상의 제약이 없다. 24시간 동안 계속해서 광고하며 다양한 마케팅활동을 전개.
- 인터넷은 시간상의 제약이 없다. 24시간 동안 계속해서 광고하며 다양한 마케팅활동을 전개.
- 인터넷은 의견 선도자를 통한 구전마케팅을 보다 효과적으로 수행할 수 있도록 해줌.
- 인터넷은 광고비가 저렴.

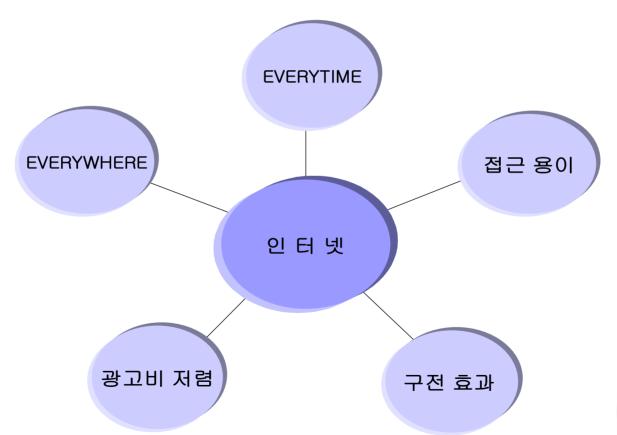






### 마케팅도구로서의 인터넷

◆ 두 객체 간의 쌍방향 커뮤니케이션 모형









### 전통적인 마케팅과 인터넷 마케팅의 비교

전통적 마케팅

인터넷 마케팅

마케팅 환경

사라진 시장 경계

고객이 주도적 역할

외부와 연결된 통합적 정보시스템 마케팅 성공요인

고객반응이 성공요인

기업간 전략적 제휴

고객과의 커뮤니케이션 중요

기업내 마케팅위상

타 부서와의 통합

전사적 마케팅의 중요성 강조 고객에 대한관점

집단에서 개인단위

많은 상품지식과 정보 보유



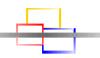


전통적 마케팅	인터넷 마케팅	
일방적	쌍방향적	
대중 마케팅	1 대 1 마케팅	
이미지 중심	정보 중심	
상품 중심	관계 중심	
수동적 고객	능동적 고객	
간접 경로 위주	직접 경로	

전통적 마케팅과 인터넷 마케팅의 차이점







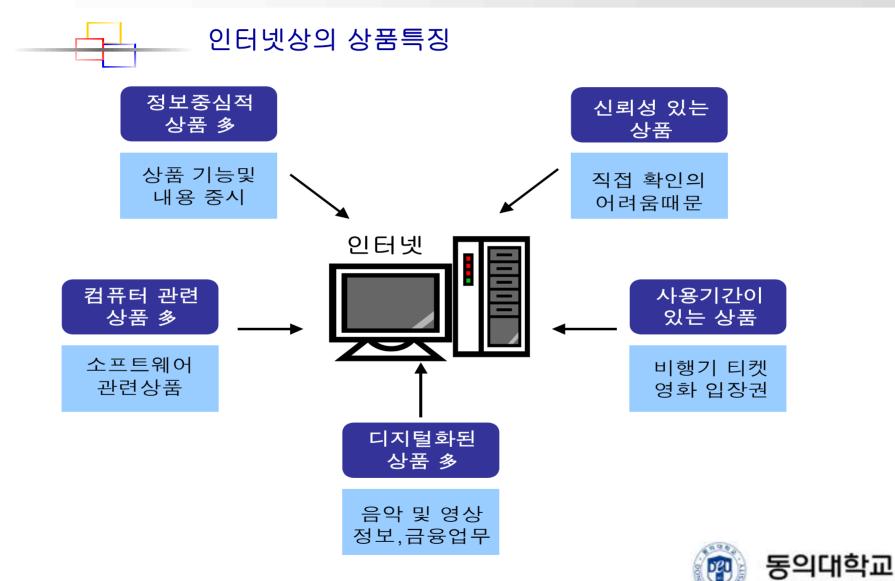
### 인터넷 마케팅 전략수립 시 고려사항

- 인터넷마케팅도 마케팅이다.
- 인터넷 마케팅의 성공은 마케팅의 기본 개념에 바탕을 둔 창의적인 마케팅 전략개발에 달려있음.
- 인터넷 마케팅전략을 수립할 때 생각하는 또 다른 요소는 인터넷의 단점을 상기하면서 마케팅 활동을 계획하여야 함.
- -이용자들에게 전달되는 메일도 자신에게 직접 필요한 것 외에는 모두 스팸메일로 간주함. 또한 인터넷에서 자유롭게 게재되는 자사상품에 대한 부정적인 정보 때문에 손해를 보는 경우가 있음. 단순하게 제시되는 개인의 부정적인 의견이 전체 고객에게 영향을 미칠 가능성이 매우 높기 때문.



### 제 2절 인터넷 상품전략





### 제 2절 인터넷 상품전략





#### 인터넷상의 상품으로 유리한 품목

- 인터넷 사용 층이 주로 20~30대이기 때문에 이들을 목표(Target)로 한 상품이 바람직함
  - ◆ 인터넷 상의 대표적인 히트 상품
    - 음반 CD: 벅스 뮤직 (www.bugs.co.kr), 맥스엠피쓰리(www.maxmp3.co.kr)





• 전자수첩, 핸드폰, 꽃배달 서비스, Pc용 소프트웨어, 컴퓨터, 화장품 등



•서적: 예스24 (www.yes24.co.kr)





### 제 2절 인터넷 상품전략





#### 인터넷 상품 전략

- 1) 상품의 맞춤화(customization)
- 2) 상품의 정보화

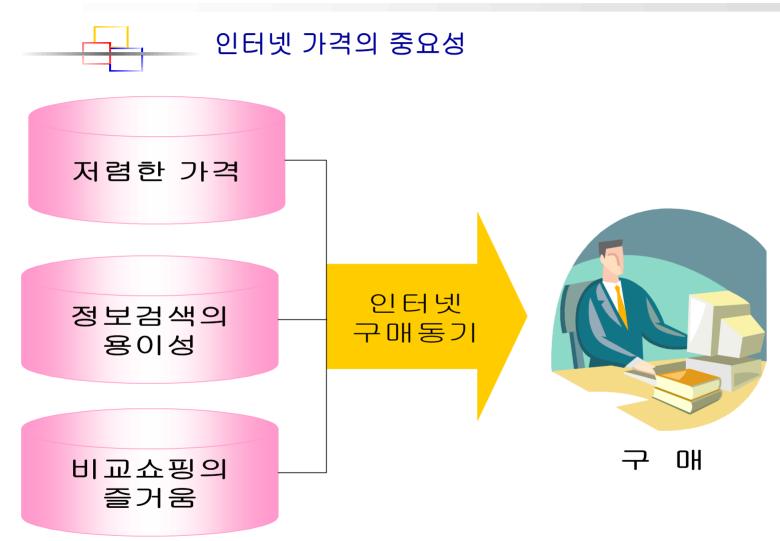
상품상세설명

















### 인터넷 가격의 비용절감 요인

저 비 용

물류비용 절감

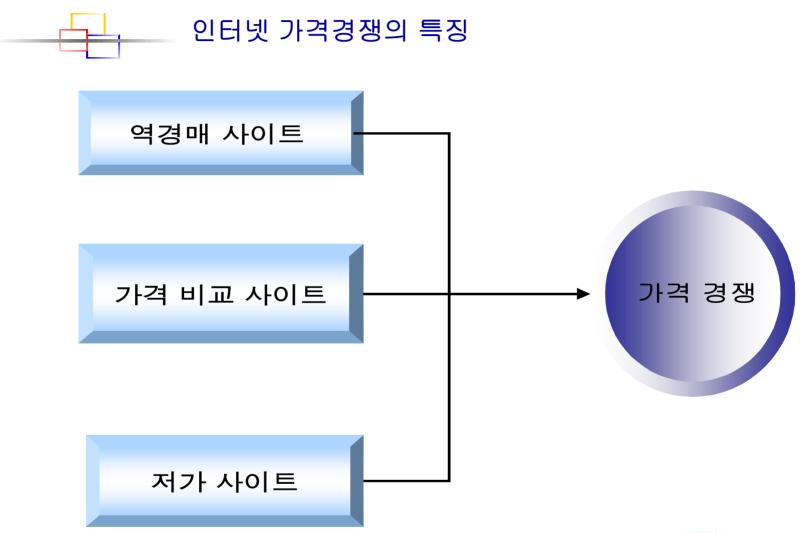
서류작업 비용 절감

저렴한 운영비용

점포비용의 절감

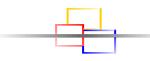












### 인터넷 가격전략

- 가격할인, 유인가격전략, 묶음가격전략
- 가격할인은 상품의 주문량이 많아지면 주문이나 배달을 처리하는 각종 비용이 절감됨.
- 유인가격전략은 일부 품목을 파격적으로 싼 가격으로 판매하거나 원가 이하로 판매함으로써 고객의 사이트 방문빈도(traffic)를 증가시켜 일단 방문한 고객들에게 유인품목 이외의 다른 품목들을 정상가격에 구입하도록 유도하는 전략.
- 묶음 가격전략은 신상품이나 인기 있는 상품을 그렇지 않은 상품과 한 묶음으로 만들어 두 상품을 낱개로 구입할 때 보다는 싼 가격에 파는 것.

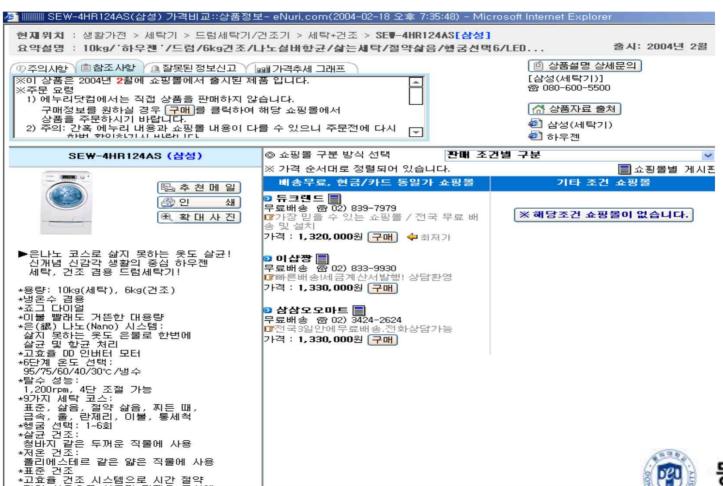






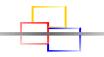
#### 인터넷 가격전략

상품가격 비교 사이트 에누리 닷컴









#### 인터넷 가격을 이용한 비즈니스 모델

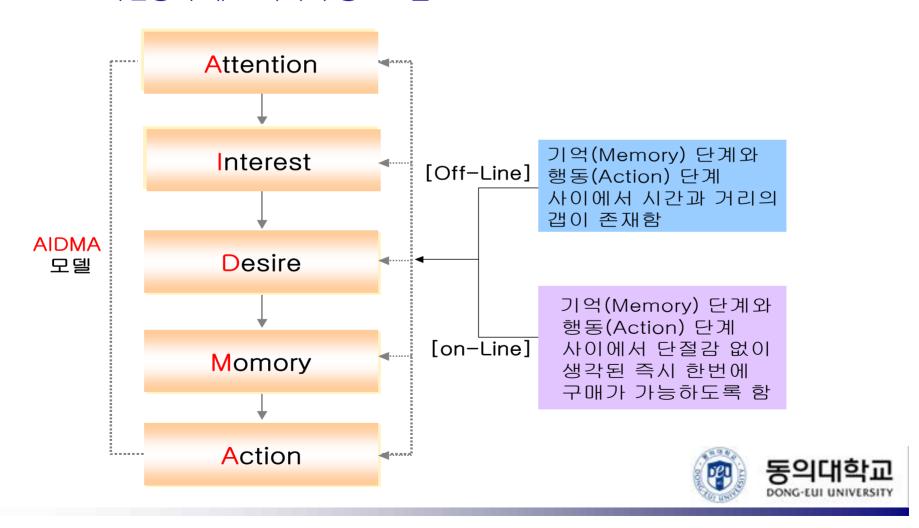
• 역경매 - 항공권 경매 사이트





## 인터넷 가격을 이용한 비즈니스 모델

◆ 오프라인상의 매스 미디어 광고모델







#### 인터넷 판매촉진

- 1) 인터넷 쿠폰
- 쿠폰이란 한 장씩 떼어서 쓸 수 있게 만든 회수권, 경품권, 상품 구입권 등을 말함







#### 인터넷 판매촉진

2) 이메일(e-Mail)을 이용한 판촉







- 1) 인터넷 광고의 목표와 특징
- (1) 인터넷 광고의 목표



웹상의 고객이 구매에 이르는 4단계

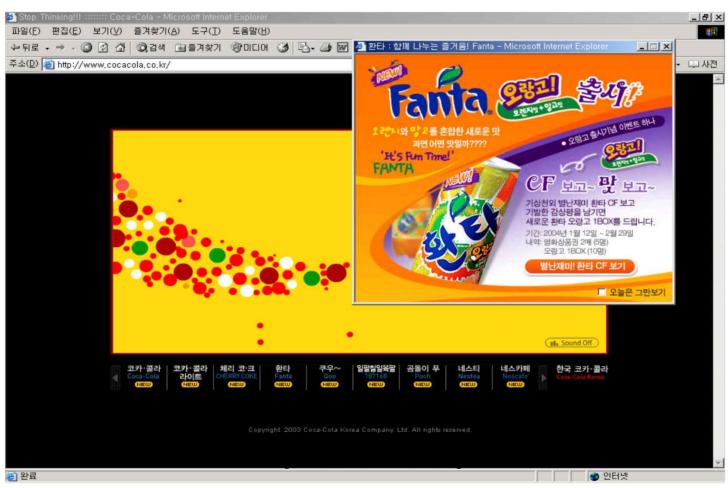






### 인터넷 광고

#### 3) 경품행사와 이벤트







### 인터넷 광고

#### (2) 인터넷 광고의 특징

- 광고와 구매 활동 간에 연계가 가능하다.
- 인터넷은 오프라인상의 TV광고와 달리 시.공간상 제한이 적기 때문에 비교적 많은 정보를 전달 할 수 있다.
- 인터넷 광고의 대상은 거의 제한이 없기 때문에 인터넷을 사용하는 모든 고객을 대상으로 광고를 할 수 있다.
- 인터넷 광고의 특징은 광고효과의 측정이 용이하다는 것이다.
- 인터넷 광고는 높은 유연성과 민첩성을 가지고 있다.







### 인터넷 광고

- 2) 인터넷 광고의 종류
- (1) 배너 광고













### 인터넷 광고

#### (2) 리치미디어 배너광고

# AT&T Plan Advisor Confused about what calling plan works for you? Let us rezommend an online AT&T Long Distance Plan that meets your calling needs.

	Z LEASE FIGRE		
ATM PLAN ADVISOR	Enter the number of monthly state-taster infrastes that ye during each time period belo	ou use	
	WEEKDAYS 12:00 am sunday - 17:10 pm WEEKENDS 12:00 am saturday - 11:20 pm	O TROOT	
The Plan Advisor recommendation is only based on the top three ATAT on line offers.			
ATET PLAN ADVISOR	Based on Your Calling Profile of: 6 TO	TAL MINUTES	
YOUR RECOMMENDED PLAN IS:			
	ATAT One Bute 9 7g Plan All stores 7g Aminute Planchly fee 33.75	\$4, 3FF han obersje)	
7	Alternate Plans:		
	AT&T 5g oWookends Plen	\$5.00	
	ATET One Rate® Weekends Plan	\$5.29	
	s.losin back	sign up now	
The Plan Advisor recommendation is on	ly based on the top three AT&T unline offers.		

개인화된 상품을 추천하는 리치미디어 배너광고





#### 인터넷 광고

(3) 삽입 광고







### 인터넷 광고

- 3) 상품과 사이트의 특성에 따른 반응율
- (1) 웹 사이트의 종류
- 일반 사이트 (RON: RUN Of Network): 인지도가 높은 사이트로부터 인지도가 낮은 개인 홈페이지까지 포함한 인터넷상의 일반적인 웹 사이트
- 전문 사이트: 스포츠, 비즈니스, 여행과 같은 특정한 관심사를 주제로 하는 전문 사이트
- 유명 브랜드 사이트(Branded site): 다음(Daum), 엘파스(empas), 양후(yahoo)등과 같이 브랜드 인지도가 높은 사이트

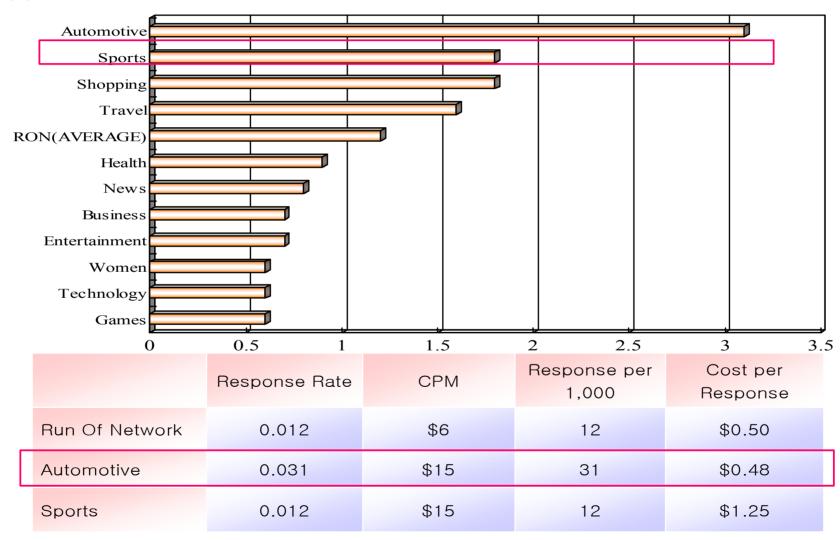
〈자료원: Arthur <u>M.Hughes Strategic</u> Database, Marketing <u>,McGraw</u> - Hill Trade,2000〉







#### (3) 자동차 배너 광고에 대한 매체별 효과분석







### 인터넷 광고

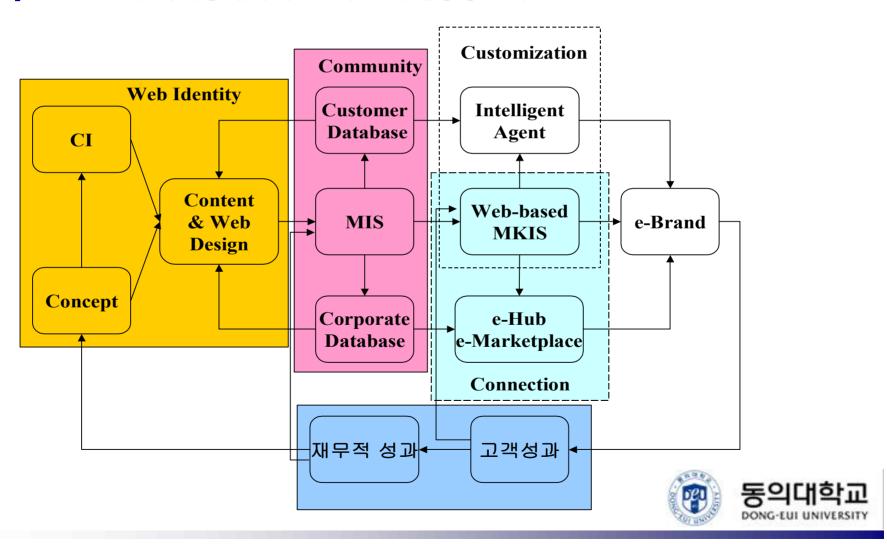
#### (4) 웹 광고의 문제점

- 웹 광고 및 인터넷광고(배너광고 등)은 단발의 효과가 크고. 지속적인 효과를 유지하기 어렵다.
- 소비자가 능동적으로 찾아주지 않으면, 효과가 없다. → 소비자 스스로 의사결정을 함.
- 광고의 다각화를 통하여 소비자의 호기심과 관심을 지속적으로 유발하여 한다.
- 오프라인 광고는 소비자의 의사와는 관계없이 소비자에게 접근한다.
- 따라서, 오프라인과 온라인광고를 적절하게 병행할 필요가 있다.





- e-브랜드 관리의 중요성
- [e-브랜드 구축과정에서의 웹 기반 마케팅정보시스템



## 제 5 절 인터넷 유통 전략





### 제 5 절 인터넷 유통 전략





#### 인터넷 유통의 특징

- 인터넷상에서의 유통은 상품이 아니라 정보의 흐름을 기반으로 형성.
- 인터넷 유통에서의 모든 실물흐름은 주로 택배에 의존하고 있기 때문에 물류관리가 중요.
- 인터넷은 유통단계를 축소시킨다. 온라인 유통은 오프라인상의 유통단계를 대폭적으로 축소하여 높은 비용절감을 이루고 있음.
- 중간상의 역할이 달라짐.
- 검색중개상이 새로운 중개상의 대표적인 유형으로 등장.
- 정보중개상을 통한 새로운 수익분배 프로그램이 탄생

