

“ 产业链 ” 模式开启B2B电子商务新纪元 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/207/2021_2022__E2_80_9C_E4_BA_A7_E4_B8_9A_E9_c40_207104.htm B2B电子商务是一块香饽饽，随着以阿里巴巴为代表的第一批B2B电子商务平台在国内获得成功，如今的电子商务行业已经不再是简单地发布商机、交换订单那么简单了。只有深度介入企业，将传统的优势应用于互联网平台才能取得成功。日前，一种将产业链概念巧妙应用到电子商务市场的营销服务，开启了国内电子商务发展新的里程碑。据了解，产业链是从一种或几种资源通过若干产业层次不断向下游产业转移直至到达消费者的路径，是企业上游和下游环节的总和。例如，从羊到羊毛，到毛线，到毛制面料，到毛衣，到服装商品等，其中各个环节涉及的企业构成的就是一条产业链。“以产业链为核心，使得信息匹配更加快速和准确到位，配以web2.0技术，让企业用户在自主互动中多渠道、全方位地接收与之供求相匹配的有效信息，是广大中小企业所期待B2B服务提供商为他们做到的。”商格里拉总经理汤溪蔚日前表示，将于20日上线的新版本商格里拉5.0以产业链为核心，扮演产业链资源整合者的角色，全力构建一个企业自主经营产业链关系的商务平台。商格里拉是广州亿码科技公司旗下网站，此前其对布谷网的开发使广州亿码在web2.0上有了很深的理解，目前布谷网和商格里拉运营良好，势头正旺，成为国内B2B市场的一匹黑马。商格里拉拥有90多万商务注册用户和几十万个人注册用户，每天活跃用户数将近3万，丰富的用户资源为各行各业的业务推广和发展提供了强大的资源平台。此次新版商格里拉千

呼万唤始出来，离其“终结阿里巴巴时代”的豪迈宣言更近一步，它把一个以产业链为核心的全新B2B电子商务呈现在众人眼前。对此，商格里拉总经理汤溪蔚表示，打造企业自主的最优势产业关系链，降低成本、扩大收益；为每一个企业匹配最优势的供应商和最优势的采购商是商格里拉的目的。商格里拉5.0有效引入产业链SNS概念，企业为产业链的“节点”，下游产品为“供”，上游产品为“求”。企业只要成为了商格里拉的用户，平台就能够根据企业用户提供的基本信息不断为其自动进行上下游产品的匹配，并把信息分类呈现，以完成庞大的企业产业链系统。同时，可以通过企业所发布分布商机的特征，企业的“同好分享”，企业间的互动交流，去加速产业链的完善过程，达到互联互通，解决沟通的障碍，最终达成交易。赛迪顾问发布的数据显示，过去两年来，中国电子商务交易额保持了50-60%的增长速度，2006年已突破1万亿元。但另一方面，中国中小企业电子商务比例仍然较低，只有约3%的企业真正实现了电子商务。进入2007年，电子商务显示出更加迅猛的增长态势，总体规模将达到1.7万亿元人民币，其中B2B市场规模预计将达到1.69万亿元人民币。电子商务的另一个春天将到来，许多新的B2B网站和新的模式都将在2007年涌现。产业链模式或将成为今后电子商务市场不可小觑的另类营销模式。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com