

电子商务助企业“鱼”与“熊掌”兼得 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/222/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_222228.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/222/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_222228.htm) 做出口生意时，如何将地理优势的“鱼”和成本优势的“熊掌”兼得？不少外贸出口企业面临着这样的难题。华中地区最大机电产品出口商之一的湖北机械设备进出口公司，主要利用电子商务解决这一问题。该公司总经理赵瑜称，公司生产工厂设在常州，可利用江浙一带先进的生产技术、信息渠道以及便捷的交通运输、物流等优势；出口公司设在武汉，可发挥湖北各方面资源相对低廉的费用优势。据了解，该公司过去是阿里巴巴免费会员，平均每天可获得1~2条买家询盘和反馈信息。去年3月，其成为阿里巴巴“高级中国供应商”后，每天收到的买家询盘量达20条左右，成交量显著上升，买家质量也明显提高。其目前已在美国、德国、南非、澳大利亚等国家和地区建立了稳定的客户群。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](http://www.100test.com)