

具有韩国气质的电子商务平台EC21服务精细 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\\_\\_E5\\_85\\_B7\\_E6\\_9C\\_89\\_E9\\_9F\\_A9\\_E5\\_c40\\_222680.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/222/2021_2022__E5_85_B7_E6_9C_89_E9_9F_A9_E5_c40_222680.htm) 当“韩流”袭来，即使不曾跨出国门的中国人也能在韩剧中领略到大韩民族的“精细”之风《大长今》中精细的韩国料理，韩国女人犹如瓷器般的精细妆容，以及韩国服饰的精致剪裁……一丝不苟的韩国文化彰显于每一处细节之中。EC21，作为韩国土生土长的B2B平台，在经历了十年的累积之后，即使跨出国门拥抱全球的B2B业务，也依旧很韩国服务总在精细中。悠远的历史EC21的前身是赫赫有名的韩国贸易协会（简称KITA，Korea International Trade Association），这个成立于1946年的非盈利性组织，主要为发展韩国国内贸易以及扩大韩国的国际经贸服务。自成立之日起，该协会就得到了韩国政府的鼎力支持：首先，韩国所有的贸易厂商（将近9万）均加入其中成为会员；其次，协会每年都会得到政府数额巨大的财政支持；同时，协会还拥有大量的行业专家和多年积累的贸易数据。而在1972年正式成为世界贸易中心（WTCA）的会员之后，协会更是赢得了全球贸易商的认可。现在，韩国贸易协会不仅承担了韩国贸易统计、研究和咨询的职责，更是国际展会的参展商和主办方，同时积极参与世界贸易中心的各项活动。90年代以后，韩国政府大力推行“全球化战略”，大量韩国企业开始涌入全球市场。1996年，韩国贸易协会顺应形势要求开始了网上展会服务，并于1997年将此服务改称为EC21，2000年EC21正式从韩国贸易协会分离出来，开始作为一个独立的公司运营。经过十年的经营，EC21目前已有包括中国

、土耳其、意大利在内的多个分支，并先后与19个全球化贸易支持服务公司、7个全球化电子商务市场合作伙伴签定合作协议，同时拥有来自260个国家、60多万的买家信息，每天超过160万的访问量，每月90万以上的询盘。TRADEOK，TRADEPRO等收费会员数目的增长率，从2004年的39%到2005年43%，再到去年的44%正逐年上扬，EC21已然成为韩国访问量最大的B2B网站。服务“质”在必得在世界各国B2B平台大行其道的今天，在各种B2B服务模式相互模仿的市场里，EC21却有着旁人无法临摹的优势拥有韩国贸易协会的强大背景，自然坐拥了全球贸易厂商的信息资源。因此，EC21在这个强大的信息平台上推出了“买家针对推销”（Buyer Target Marketing）这种服务方式彻底改变了一般电子商务中企业的习惯性思维“坐”在网上等客户，化被动等待为主动出击，让卖方也能够能够在B2B平台中主动寻找适合自己产品的买家。而这项服务的关键信息来自于韩国贸易协会和EC21十年来共同积累的60万买家数据库。付费会员可以使用自己的高级帐号登陆该数据库，输入关键字以查找相匹配的买家，然处理，特别禁止了卖家在数据库中群发邮件。EC21中国区负责人孙荣耀介绍说：“许多卖家在这里找到了出乎他们意料的买家。在2004年，曾有一家生产电子产品的深圳公司运用买家数据库成功地把中国的MP3卖到了雅典奥运会上。”这家厂商在使用买家数据库之初，只针对电子行业的相关企业推销，后来考虑到MP3、MP4在国外常被商家作为礼品采购，于是他们开始在买家数据库中搜索国外的礼品公司，结果有一天雅典一家为奥运产品做贴牌生产的企业给他们发Email，表示对该公司的MP3很有兴趣，经过几番交

涉之后，生意谈成，该公司的MP3顺利地出现在雅典奥运会。另外，EC21对买家数据库会实时更新，除了在最短时间内把EC21上新出现的买家信息导入数据库外，韩国贸易协会也会把新搜集的买家信息录入进去。而在每个季度，EC21还会对买家数据库进行复核查询，对已经变更邮箱地址或者倒闭的企业进行更改和处理，以便保持买家数据库的有效性和实用性。尽管有了买家数据库，商家仍可以在网上主动出击，但是对于许多网络技术相对落后的小公司而言，要想在网上大展拳脚依旧步履维艰。为此，EC21很贴心地为中国的供应商设计了E-CATALOG（电子目录）和E-BOOK（电子书）的服务。E-CATALOG是一种介绍企业的基本信息和产品信息的电子宣传页。EC21韩国总部的行业专家们每年会免费为金卡会员编辑这种电子宣传页4到8次，主要包括公司新近推出的产品、公司简介以及三五张图片，大小约为几百K。谈到E-CATALOG的具体服务，孙荣耀说：“我们会为金卡标准会员一年做4次，如果客户没有特殊要求，基本上是一个季度一次；对于金卡高级会员，一年会做到8次，这时我们会根据该产品的淡、旺季做出相应的调整。”他说，例如对于一家生产凉鞋的企业来说，6、7月是凉鞋的销售旺季，而通常情况下在1月份凉鞋的订货就开始了。“所以我们会在上一年的12月份为客户多做几次E-CATALOG，并收集凉鞋市场中的买家信息，在1月之前把E-CATALOG发给这些企业。”对于金卡高级会员，EC21每年还会为其做一次E-BOOK，这实际上是企业彩色宣传册的电子版，金卡高级会员不仅可以把这些E-BOOK下载下来另寻他用，还可以在EC21的E-BOOK网页上直接输入买家的Email地址，点击发送，即可方便地将企业

宣传册“邮”往地球的任何一个地方。当网络欺诈盛行于世时，许多企业开始驻足观望，而国际信用的种种不便，更让他们不敢越雷霆一步。现在，EC21联合具有世界领先水平的资深认证专家GlobalCIS率先迈入认证服务领域，为金卡会员提供认证服务。具体而言，金卡标准会员每年4次、金卡高级会员每年8次可以免费享受GlobalCIS的服务，即GlobalCIS会为企业在与新的以及未知的商业实体进行商务合作之前，提供一系列具有成本效益和快速调查的认证报告。这份认证报告将提供该企业商业实体的信贷、商业、金融、法律的相关信息以避免在和新的及未知的商业实体进行交易所可能遇到的风险。换言之，它能够给金卡会员提供所需企业的关键性资料，包括被调查企业的所有权、资本详情、金融状况和法人身份、消长趋势以及其以往和当前的运营分析。据孙荣耀介绍，福州某发电机企业在一次与越南某家公司洽谈业务的过程中，对方提出通过信用证交易，而这家提供信用证的机构是越南某银行，尽管该银行跻身越南第四国有银行之位，但其全球信用度却无据可依，而仅该交易的单笔交易定金就高达8000多美元。就在福州的这家企业半信半疑时，EC21介绍他们使用这一免费的GlobalCIS认证一试深浅。当该银行详尽的认证报告书递交到这家企业的手中时，他们毫不犹豫地对方签订了合同。无论是“买家针对推销”，还是E-CATALOG，E-BOOK，或者是GlobalCIS服务，每一处细节的贴心安排无不体现了EC21的精细服务。尽管目前EC21在中国的会员总数还为数不多，但在沿海地区，许多出口贸易商已经对EC21耳熟能详，只是它在自身推广宣传方面显得逊色一些，当然这仍然源于EC21的韩国气质韩国总部认为应该

“低调且脚踏实地”。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)