

中小企业网上“招亲”仍需人工服务做媒 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/236/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_236240.htm 互联网的普及拉近了“买”“卖”双方的距离，更降低了双方的交易成本，网上贸易、特别是网上外贸，因此而变得更加快捷、方便，特别是在各家B2B电子商务网站的宣传攻势之下，网上贸易似乎变得唾手可得。大量中小企业跃跃欲试，认为通过网上贸易，凭着成本优势开拓国际市场易如反掌。然而，事实并非如此。国际贸易的格局和国际贸易过程中所存在的风险，并没有因为互联网的出现而消失。不懂得网上贸易的方法和策略，没有人能够靠开一家“塑料花加工厂”就能成为第二个李嘉诚。网上贸易需具备很多条件买家的平稳心态、适度的规模和成熟度、供应商合理的期望、成熟的沟通技巧与足够的生产与质量控制能力……因此，买卖双方想达成交易就像男女恋爱一样可遇不可求。对中小企业而言，国际买家有很多种：大买家如沃尔玛、宜家等，要么有自己成熟的采购系统，要么雇用着专门的采购公司，即使偶尔有一些特殊产品的订单落到某些中小企业身上，单单验厂的复杂、烦琐、挑剔的过程，就足以逼得这些企业打起退堂鼓；国际小买家虽然规模不比大卖家，但与国内的小企业一样会精打细算，往往百般压低价格，却对质量的要求很高。想通过这些国际买家和网上贸易实现一夜暴富，看来只能是南柯一梦。贸易中无论是卖家还是买家，都希望能“一见钟情”。然而，B2B平台在方便买卖双方的同时也让双方陷入了“海选”的泥潭，就算缩小了目标范围，也会发现可选择对象仍然有上百家，加

上买房双方的各种条件约束，更让这种“海选”成了双方的负担。就像一个采购服装配件和辅料的卖家，要找的是一家供货工厂一样，一方面要求该工厂有欧洲出口经验，另一方面要求产品达到欧洲的相关安全标准，还要求能接受30天信用证的付款方式……让我们的国际买家，按照如此繁多的标准从电子商务网站的“海选”出符合条件的对象，显然不太现实。因此，很多中小企业购买了B2B服务后，发布的产品、商机、邮件等信息大部分都如泥牛入海，再加上混杂在B2B网站中的虚假信息，来这里注册的买家，发布一条需求信息，就可能遭致每日大量无效的垃圾邮件和传真的“攻击”。几遭下来，想必这些买家不会被垃圾邮件烦死也会被虚假信息“气死”。显然，单单依靠“买”“卖”双方蒙起眼来在B2B的商海中相互“摸索”，来做好网上贸易并不容易。因此，无论是B2B还是其他形式的贸易平台，只要能够为买家做进一步缩小可选范围，就能促进交易成功率的提高，这也就是搜索引擎营销相关性要素的体现。其中，B2B网站的人工过程服务就是一种很好的方式。通过人工服务和网络技术的结合达到相关性的极致，帮助买家有机会见到更小范围内的合格卖家，然后通过沟通和了解，做出判断，确定最终合作对象，进而实现最终交易。这在诚信制度缺失和技术难以解决问题的情况下，成为买卖双方达成交易的一剂良方，也将是B2B网站实现客户价值提高的一种重要表现形式。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