

粤企电子商务应用扫描网上贸易帮助企业创新 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/242/2021_2022__E7_B2_A4_E4_BC_81_E7_94_B5_E5_c40_242478.htm 主角：江门市东美电器实业有限公司 主营产品：多士炉、面包机、电水壶等小家电 在2004年广交会上，来到东美电器摊位前参观的国外买家络绎不绝，尤其是欧美客商，被展台上琳琅满目的多士炉产品吸引住了。虽然“牛奶+面包”式的早餐在中国并不普及，但是东美公司多士炉、面包机的设计和生产都走在了国际流行趋势的前沿，一些新产品甚至填补了国内外市场空白。面对买家的爱不释手，东美电器负责人毛天成自豪地说：“依托电子商务平台，我们实现了与国外买家同步交流，第一时间掌握了行业动态。”毛天成所指的电子商务平台，就是2003年6月东美电器公司选择的阿里巴巴“中国供应商”服务网。展会：成也萧何，败也萧何“由于公司的主打产品多士炉对于欧美国家来说，是每个家庭不可缺少的一部分，所以我们一直将销售市场定位在国外。最初我们主要通过广交会等国内外展会结识海外买家，但参加广交会的买家毕竟有限，所以忙碌了几年时间，公司积累下来的客户数量并不多，大约20家左右。”谈到东美的业务发展历程时，毛天成这样对记者说。买家信息成创新源泉 一个偶然的机 会，毛天成从一本杂志上了解到了马云和他的阿里巴巴网站，毛天成意识到，电子商务正是他一直在寻找的市场突破口，就这样，他开始了网上贸易。目前，东美电器每月会推出1款-2款新产品，这些产品信息正是来源于从阿里巴巴英文网站反馈过来的买家询盘。“比如原来的多士炉是机械式的，当面包烤

好以后，按钮会自动跳闸断电。在一次与买家的交流过程中，对方偶然提到，如果可以实现数字化操作就更好了。所谓‘说者无心，听者有意’，客户的一句话竟成了我们研发的源泉。”随后，毛天成马上召集技术人员，就这一想法作了讨论，最后我们引进了电子类产品中的LCD显示屏，将面包烤制过程中所需要的时间、温度等性能显示在蓝色的屏幕上。后来，我们还为多士炉增加了播放音乐的功能。功能的创新让产品打开了销路，据不完全统计，仅这款多士炉的海外销售额就达1000万人民币。东美公司走过了近两年的电子商务之路，从网上结识的买家有200多家，产品已覆盖欧洲、澳洲、亚洲、非洲等地区。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