

电子商务综合辅导：抛开传统上e路 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250420.htm

如今，越来越多的传统企业认为，以网络化、知识管理、全球化为主要特征的新经济已是不可逆转的趋势，电子商务化已成为企业发展的必由之路。传统企业电子商务化过程中，要分析自己产品的生命周期、自己的核心竞争能力，并且清楚自己距离电子商务有多远，这样企业才能很好地电子商务化。不要以为企业电子商务化后能够解决企业的所有问题，一定要有选择地去做。美国通用电气公司就是一个很好的例子：自1999年把公司业务电子商务化后，预计今年将增加收入50亿美元。传统企业电子商务化不可逆转 许多传统企业在电子商务化过程中存在一些误区：有的认为电子商务就是电子交易，即建一个网站卖自己的产品；有的企业甚至认为只是建一个网页，做一做宣传而已。其实企业电子商务化所强调的是在网络计算机环境下的商业化应用，这不仅仅是一种单纯的交易，而是把买家、卖家、厂商和合作伙伴通过互联网、企业内部网和企业外部网全面结合起来的一种应用。简单地说，电子商务就是利用全球化互联网络进行商业活动，它不是单纯的技术问题，而是代表了一次新的经济革命，预示着新的经济增长方式。电子商务不仅仅包括商务和服务的网上交易，还涉及从“供”到“需”的整个社会生产的各个环节。电子商务不但可以降低经营成本，加速资金周转，提高管理服务水平，还加快了企业实体的市场适应能力。电子商务还包括企业内部商务活动，如生产、管理、财务以及企业间的商务活动。它

不仅仅是硬件和软件的结合，更是把买家、卖家、厂商和合作伙伴利用因特网技术与现有的系统结合起来开展业务。中国电子商务的发展如果没有传统企业的加盟，电子商务热只能停留在纸面上。传统企业应真正意识到电子商务的重要性，明白电子商务是大势所趋，如果不加入就会很快被市场所淘汰。只有大型的传统企业进入电子商务中来，电子商务才真正有意义。传统企业距离电子商务有多远？目前，海尔、科龙等企业都在搞电子商务，那么这些企业是否具备电子商务的基础呢？中国的企业无论什么经济形态，只要是面向市场的企业，都应当具备做电子商务的基础。国内的一些企业做电子商务更多是投资建设一个网站，与自己的主营业务结合起来。这跟国外一些大的企业进行电子商务化还不一样，例如国际三大跨国汽车公司就联合上网采购、配送和销售，他们进行电子商务的最大目的是节省费用，增加收入，并不像有些国内企业是为了引起大家注意，不被别人看作是落伍者。传统企业并不是都要马上实现电子商务化，电子商务好比一条高速公路，并不是所有的“汽车”都适合在这上面“行驶”。在这方面咨询公司可以做两件事，一是帮助传统企业具备在高速公路上“行驶”的条件；二是帮助传统企业在高速公路上跑得更快，了解各种“交通规则”，也就是让公司的结构能更好地适应不断变化的新环境，具有不断创新和变革的能力。传统企业如何进行电子商务化？传统企业要电子商务化首先要有领导的支持，这是关键；其次是要有一批人，能积极投身到企业电子商务化的过程中来；第三要有工具，应当具有一定的计算机软硬件水平，并有相对完善的网络系统；最后一点是看企业的外部环境，比如作为制造业来

讲，就是上下游企业能不能相互配合企业的电子商务化，如果他们不认同这一观点的话，自己单独来搞，作用不会太大。

1.传统企业电子商务化的步骤。一般来讲，企业进入互联网的第一步，是设立网站介绍自己的产品和服务。进入互联网的第二步，是允许网站访问者与公司之间产生互动，即通过实时通讯、网上聊天室、信息公告牌等形式实现信息的互相交流。这个步骤的进一步发展是在互联网上重新设计公司产品的目录，并且允许网上订货和支付，目前基于网上的交易已很普遍。更进一步会涉及到与企业后台业务的整合，首先是与企业资源规划系统ERP的连接。

2.企业进入网络经济的最高阶段是与创新紧密相连的。这时预示着企业已经进入全面网络经济的时代。企业利用已知的或全新的电子商务模式来联系客户，同时也对企业自身进行全面的重组。企业间传统价值链的相互重组，将衍生出代表网络经济中企业高度专业化及网络化的虚拟企业。

3.传统企业电子商务化的三种途径。企业实现电子商务化既可以从一个阶段向另一阶段做循序渐进式的前进，也可以沿着发展的道路跳跃前进。因为网络经济优化了业务流程，选择跳跃前进是切实可行的。第三种也许是最为困难的方法，是直接进入网络经济。这种方案成本最高，但确实可使企业处于行业领先的地位，并确保企业在竞争中获得优势。大体上，这三种方案都有公司采纳。从自身能力、理念和对组织的要求出发，企业必须做出选择。

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