

电子商务案例:点评全球几大B2B网站 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/266/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_266892.htm 在企业面前，有众多的电子商务网站可供选择，但是企业若对这些电子商务网站不熟悉了解的话，选择不谨慎的话，很容易浪费时间、精力和资金。因为并不是每个电子商务网站都是适合企业的，企业需要根据行业特点和产品特点，以及电子商务网站的定位和战略目标进行合理选择，假如您的企业是属于机械行业的话，而电子商务网站却是重点在于纺织行业，假如机械企业选择此类电子商务网站的话，效果肯定不理想。不管什么电子商务网站再大，行业再多，细分的再细，他们同样有个自己的重点行业和目标市场，所以企业必须充分了解电子商务网站的重点和目标市场以及宣传推广重点在什么地方，不然吃亏的肯定是企业，企业不能像以前那样盲目的选择电子商务网站，不能盲目的听从电子商务网站的宣传而加入，最好多方面的了解电子商务网站，做出最好的结果。而企业一般该如何了解电子商务网站呢？或者了解电子商务网站的什么方面呢？以什么指标来评价和衡量这个电子商务网站是否合适呢？企业必须了解电子商务网站的大致流量，了解电子商务网站的会员是否活跃，而了解网站会员是否活跃可以看看网站的论坛，以及看看网站每天更新和发布的信息是否多。同时企业还可以通过注册会员，发布信息，给其他企业留言，看看对方回复是否及时，虽然这样做，有一定的局限性，但是企业大致可以通过这些方面了解到网站的基本情况。同时企业需要查看电子商务网站在企业所属的行业里，信息是

否多，企业是否多，信息更新是否及时，以及企业的目标客户注册成为会员的是否多，目标客户是否经常发布信息和更新信息。假如企业的目标客户不多，不活跃的话，企业如何能借助电子商务网站找到目标客户，达成生意呢？因为企业加入电子商务网站，目的就是借助电子商务网站达成生意的，借助电子商务网站里现有的企业以及借助电子商务网站的宣传进行推广，是针对网站外的推广，通过推广吸引新会员注册，同时也让更多的新网民所看到企业的信息。假如电子商务网站里的某个行业会员比较少，不怎么重视的话，这个行业的企业就算加入电子商务网站，又能有什么好的效果呢？笔者根据个人经验，简单的评论国内比较大型的B2B门户网站，让企业更了解彼此之间的优点和缺点。做到知己知彼，百战百胜。第一：阿里巴巴作为中国最大的电子商务网站，阿里巴巴一直公认为电子商务的标杆，阿里还是早期的电子商务网站之一，经过多年的市场沉淀，阿里已经积累了丰富的网站运营经验，在会员管理，信息管理，网站互动性以及市场宣传推广方面，都比其他电子商务网站做的到位。同时阿里的产品线规划的也比较有条理，都是基于市场实际需求才慎重推出的，而不像其他的电子商务网站，总是没有经过充分的市场调研的基础上就推出许多新功能和新产品，让会员不知所措。通过阿里多方面的资源整合后，阿里现在拥有YAHOO中国的资源以及淘宝等大批的中小批发商，对于企业加入阿里，有很大的帮助。随着阿里的战略调整，阿里前期主要是以服装、机械、电子、工艺礼品等为网站的主要行业，最近阿里却悄悄的调整着他们的重点行业，随着阿里与淘宝之间的整合，阿里的重点行业在服装、礼品、家居等一

些快速消费类产品，而不是那些重型机械类行业，因为淘宝上的中小批发商大多是需要日常消费类产品，所以阿里在机械类行业有所偏轻。我们可以清楚的看到阿里的各个频道大多有点和淘宝的风格相类似，图片制作的很漂亮，比较倾向与淘宝网方面。同时阿里作为行业内的老大，网站已经成功的运营多年了，已经积累了一定的会员和良好口碑，再加上最近的阿里广告投入和技术以及各方面资源的投入，阿里在吸引新会员以及维护老会员方面做的相当不错，他们网站每天的人流量和信息发布量，都处于国内电子商务网站的前列，其他电子商务网站，远远不可及。拥有庞大的数据量，阿里的会员总会感觉到发了信息效果明显比其他电子商务网站好。虽然阿里巴巴占据着天时、地利、人和等多方面的优势，但是阿里随着自身的庞大发展原因，已经不能顾及和满足个性化需求的会员。随着会员数量的庞大增长，阿里的客服远远不能满足市场需求了，所以在售后服务等方面，阿里不能做到尽善尽美了，同时随着许多会员的个性化需求，阿里也不能一一满足了，只能按照阿里所提供的服务而被动的接受，企业完善处于被动地位。同时由于会员数量的庞大，企业也得不到阿里的悉心宣传推广等方面的服务指导，所以一些企业在加入阿里后，却感觉效果不怎么明显，很大的原因在于阿里没有重点的指导这些企业，同时由于阿里的精力有限，许多企业会员却得不到阿里的重点推荐，比如首页和各个频道的推荐，使许多企业缺少宣传的机会。由于阿里的会员比较多，几乎每个行业都有几十万家企业，所以企业加入阿里的话，竞争也相对比较竞争，比如企业发布的信息，很快就被淹没，很快就会被同行业的企业所掩盖。虽然企业加

入阿里后，目标客户比较多，但是由于同行业的企业比较多，可以供目标客户选择的余地也比较大，所以企业在阿里的业务也是相对比较难的开展。所以企业在选择阿里的时候，需要慎重的考虑和选择，需要考虑到加入的优势和缺点。不能片面的看重阿里的名气和知名度。

第二：EC21 EC21也是比较早比较大的电子商务网站之一，其影响力和人流量在国内来说，算是第二名。EC21在国际方面的宣传推广比较大，比较适合企业做外贸，虽然EC21有中文站，但是他们的中文站是2004年才推出的。所以他们的中文站在国内的竞争优势不是很明显，EC21最大的优势，在于是他们拥有韩国政府部门的资源和背景，有利于网站的宣传和推广，EC21在市场定位方面跟阿里有一定的区别。他们注重大量出口类的产品，比如电子类产品、玩具类产品、工具类产品。因为他们的重点和优势就是外贸出口方面的。而在做内贸方面，EC21恐怕不是很在行的，我们综观EC21的中文站点后，发现他们没有太特别的地方，不是很适合中国人的传统习惯，在页面和栏目规划上，大多是英文站的翻版，而英文站却是针对外国人的，从页面设计到功能以及栏目设置上，都符合外国人的特点，而在中文站点上却没有考虑到中国人的特点。所以在信息管理、会员管理、网站宣传以及网站与会员之间的互动性等都做的不够好！所以企业在选择EC21的时候，需要根据企业发展需要来选择。

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