

电子商务：模具行业怎样开展电子商务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/276/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_276192.htm 说起模具行业的电子商务，有人摇头：我们在那么多行业网站上登记，结果没有一单生意；自己建了网站，也引不来一个潜在客户，电子商务是不是适合模具企业？很多模具企业表示，模具行业与其他行业不同，产品都是中间件工业产品，标准化程度较低，不同的企业生产能力完全不一样，所以企业大都通过长期合作关系做生意，对新客户的开发需求并不强烈，而以结识新客户为主要功能的互联网对他们来说“用处不大”。目前国内模具企业较为集中的两处分别是广东和浙江，这些模具企业在极小的地域内形成了自己的产业链。在传统的模具行业发展中，因为长期客户之间形成了较稳定的商业关系，模具行业看似对电子商务的需求并不高，没有结识新客户的冲动，但实际上，这个行业正在悄然发生着变化。随着竞争逐渐加剧，模具企业需要进行突围，寻找新的机会。企业要对内部流程进行改造，实现更规范的生产。内贸企业需要开拓外贸市场，本地企业则需要走出当地，寻找新的生意伙伴。信息化和电子商务正在悄然改变他们，甚至正在改变一些模具企业的惯有思维。打开百度或Google，用相关关键词搜索，有着上万条、几十万条的模具企业信息。不仅如此，相当多的模具企业或者自建网站，并且使用了搜索引擎推广，或者加入行业网站以及模具业专业网站，利用互联网做生意。模具企业上网的绝对数量已经非常庞大。但电子商务又不是一剂万能良药。模具企业标准化程度低，注定了其技术含量较

高。互联网虽然能够帮助企业寻找到更多的生意机会，但是否成功还是由企业自身实力所决定的。企业拥有好的人才、先进的模具加工技术，才能在基于互联网的竞争中立于不败之地。建设网站、在行业网站上进行营销，也并不是简单的“做广告”。内容一次性提交就不再需要后续管理，这样做也难以带来生意。如何利用互联网展示自己、推销自己，以及利用互联网谈成生意，其中有诸多小技巧。电子商务目前还未被作为高诚信度的交易手段，因此任何一个细节的疏漏都有可能导致买卖双方互相产生不信任感，单子流失。这和传统环境中做生意有着不同。电子商务主要提供交流手段。通过电子商务获得的信息，更重要的是通过互联网的沟通手段方便地交流，甚至是网下的其他交流手段配合之下最终做成生意。电子商务也不只是在网上卖东西，目前，模具企业完全可以通过电子商务完成采购，货比三家还是很爽的。模具企业对高端人才的需求旺盛，通过互联网进行人才的流动将很方便，模具企业也完全可以通过人才类网站获得自己需要的人才，实现企业信息化，可以节约成本、规范流程，大幅提高产品质量。通过电子商务和信息化，实力强的企业可以变得更强，实力较弱的企业也可以从中找到自己的不足，努力弥补。先行者已经在偷着乐，奋起者正在努力尝试。模具行业利用电子商务的技巧和其他行业其实并没有更大的差别。认准需求，找到解决需求的途径，就能得到回报。

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