

电子商务综合辅导：几种B2B的活法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/465/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c67\\_465281.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/465/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_465281.htm)

概念并不等于钱。如今，在对B2B电子商务一片赞美声之中，保持冷静和谨慎态度进行分析研究的结果表明，多数B2B公司的实际状况其实并不理想，甚至有B2B公司已面临残酷的生存危机。到底什么是B2B公司的生存之道？B2B规范的商业模式是什么？现在还无定式。所以，期望通过一些网站的“现身说法”，起到借鉴、举一反三、抛砖引玉的作用。但“盲人摸象”的错误不可再犯，盲目、追捧、以偏概全都不能正确把握B2B的现状，客观、全面、务实才是我们应有的态度。

B2B：用什么来吸引客户？金属网交易额突破一亿美元带来的思考 正式开通才半年的金属电子交易所（WorldMetal.com，简称金属网），一个向全球钢铁生产和贸易商提供全面网上交易及信息服务的B2B金属交易专业网站，目前已完成网上钢铁交易逾50万吨，交易金额突破了一亿美元，注册会员已达到1000多家，网上交易的会员已逾100多家，其中包括英国的TransRail（钢铁）有限公司，奥地利的SLAVAG，日本的三井物产，韩国的现代综合商事株式会社，新加坡的大众钢铁，中国的武钢集团、鞍钢集团、济南钢铁集团、马鞍山钢铁集团、首钢国际贸易工程公司等等一批世界知名的钢铁集团和贸易公司。在很多传统企业还对B2B持怀疑态度的今天，金属网是怎样让全球这些知名企业把他们的业务放在金属网进行交易的呢？问题的关键只有六个字：成本、安全、服务。

降低成本：B2B的核心吸引力 B2B 被称道的主要依据是：降低交易成本、增

加贸易机会。而最大限度地降低交易成本是生产厂家和物资贸易商所共同追求的目标。但是在实际的操作中，真正能做到这一点的B2B公司并不多。所谓经营成本就是指物资在流通过程中支付的费用。目前，国内这种物流费用已占生产成本的百分之三四十，其耗资之大令人吃惊。因此，减少物资流通的费用已成为继提高劳动生产率、节省材料之后的“第三利润源泉”，而采用B2B的电子商务模式进行交易是取得这“第三利润”最佳途径。在金属网50吨的网上交易中至少从4个方面来帮助客户提高物流效率、降低经营成本：一是通过一套网上的自动对盘系统，自动处理有关订单动态数据和内容；二是运用个性化、人格化的服务系统，合理确定配送中的节点布局，调配货源，科学地划分各配送点的覆盖区域，并确定直接配送的种类和最佳的运输方式；三是通过金属网的计算机分检、配装系统，将交易的钢铁或金属产品按照用户要求自动分检配装；四是运用金属网的“供应链”增值服务系统，能快速地以合理路线取得商检、运输、保险、法律咨询的网上“一站式”服务，从而节约时间，减少中间环节，降低交易成本。还有像谈判、钢铁运输的租船、保险、商检等所花的时间成本，长途电话费和差旅费都可节省下来。估计各项加起来，每在金属网上完成一笔交易，可以为企业节省25%的经营费用。

**安全便利：**B2B网上交易的基础网上交易，资金能确保安全吗？每笔交易的数据是否能确保准确无误？操作是否很繁琐？这是每一个在网上交易的客户最关心的问题。安全可靠也是任何一个交易平台的首要前提之一。金属网自成立的那天起就把网上交易的安全和便利作为网站持续发展的一个基石。在策略上，金属网考虑了两个方

：首先是选取一流的合作伙伴，其次是完善安全系统。在选取合作伙伴方面，金属网选取了当今世界三家最著名的平台技术提供商（Sun Microsystems、Broadvision、Oracle）。关于安全系统问题，金属网特地实施了登录安全管理。为防止未授权用户非法进行交易，金属网集成了双因子身份鉴定RSA Secure ID系统，为会员增添保障。同时，为了使网上交易操作便利，金属网开发出“智能化、个性化”的技术系统，该系统能自动辨认用户需求，下一次用户再次进入系统，系统即可自动提供所需的交易信息及交易品种。另外，金属网还拥有一套自动对盘交易系统，可以实现一对一、一对多的自动对盘交易。

**增值服务：**为客户服务到底 B2B公司在提供交易平台的同时，一般会给客户提供一些行业新闻、市场动态以及行业资料等，其实，这些对一个想通过网上完成一笔商业交易的企业是完全不够的，应该说，整个交易中涉及的运输、物流、保险、商检、法律咨询和支付结算等一系列的交易以外的传统业务领域的服务客户都是需要的。金属网在这方面就推出了比较有特色的“一站式”服务。

**网上租船服务。**金属网7月底在全球金属交易网中率先推出了网上船务服务，该服务由担任金属网顾问会员的大中型船务公司提供。会员完成网上交易后，可直接通过网上搜寻系统选取合适的船舶，并向船务公司租赁，以确保准时付运。

**电子保单服务。**客户在金属网上交易的时候，只需一次性地输入产品数据，然后在完成合同之后根据合同编号及已经输入的有关数据填写电子保单，经金属网确认后，一份获保险业认可的标准保单便可在网上自动生成并签发。据透露，金属网的电子保单，由具有全球领导地位的英国韦莱集团和在保险界享有盛誉

的民安保险分别担任保险经纪和承保人。金属网的“一站式”增值服务的优点在于与交易系统实行了无缝连接，可极大地省却用户的重复劳动时间和成本。继船务服务和电子保单之后，金属网还将继续推出其它网上增值服务。总的来说，在B2B雷声大、雨点小，赢利还遥遥无期的今天，金属网已迈出了可贵的一步。B2B靠什么盈利？主要是会员费收入、交易佣金、出租网上商店，还有一些微不足道的广告收入。那么，只有吸引更多的客户，扩大网上交易额才能在会费和交易佣金上创收，早日实现赢利。金属网针对自身面对的行业，从交易成本、交易系统的安全性和增值服务上做出了有效的尝试。但隔行如隔山，每个B2B公司所面对的客户需求都有所不同，所以，到底具体采用什么样的经营方式，开展什么样的服务，这才是B2B公司现在应该思考的问题。（肖庆飞）

零售业B2B有戏吗？10月27日，一家定位于零售领域的B2B网站“新中商网（ec-86.com）”在北京隆重宣布成立。这个时期，正值网络经济低迷，纳斯达克网络股下跌，网站纷纷转型寻找出路的时期，一天开通两三个网站已成为遥远的过去，一派互联网业不再景气的样子。在这样一个时候开通的网站，究竟有什么独特之处，能在众多的B2B中分得一杯羹呢？立足零售业“EC”是电子商务（Electronic Commerce），而“86”则是用中国的国际长途电话区号来代表中国，从网站的名字就可以看出，这家网站定位在中国的电子商务市场，那么在电子商务当中是做哪一块市场的呢？新中商网是由中央企业工委所属中商企业集团支持，数家大型海外公司投资，北京中商建明科技信息有限公司联合国内专业从事商业管理信息系统开发和互联网络技术开发的软件公司，合作搭建

的零售行业国家级B2B电子商务平台和垂直网络门户。这个平台和门户不隶属于任何一家零售业或商业集团，是一个第三方、中立的综合网络服务平台。CEO何宁先生说，在零售业这样一个传统行业里，关系和资历更为重要。新中商网是在充分了解当前国内零售业实际需求的基础上，结合互联网和电子商务应用方面的最新技术而建成的。新中商网以为零售领域内供需双方提供供应链管理（SCM）服务为切入点，通过实现与各零售商现有计算机管理系统（MIS/ERP）的通用无缝连接，创建涵盖零售商与供应商信息的大型数据库系统，将企业“拉”上网并使之有能力开展电子商务活动，而最终搭建一个B2B电子商务平台。互联网经济实质上是协作经济，这对传统产业的影响会越来越大，充分和对称的信息将会极大地提高企业的交易效率，降低交易成本。而在电子商务中，要求具有电子交易、供应链管理、市场分析、信用评估、网上支付和物流配送等服务，这样才可以把零售业上下游两端的供应商和采购商从单纯的买卖关系转变为合作伙伴关系。以技术带动企业上网何宁认为，传统企业上网，最关心的是究竟如何上网和自身能力与所花费的代价是否匹配这两方面的问题。据有关统计，国内只有3%的企业拥有MIS/ERP等信息管理系统，具备开展电子商务的基础条件，而大部分企业必须先进行信息化的基础建设。但自身能力的限制、专业人才的缺乏以及价格不菲的系统开发、建设和运营费用等等，成了中小企业上网的“拦路虎”。“我们首先把自己定位为传统企业的电子商务赋能者，即通过为企业提供一整套的系统 and 解决方案，从商场信息管理系统到企业资源计划系统、供应链管理系统，再到网上解决方案，通过

对企业全方位的服务，把企业带上网。”何宁希望企业使用互联网就像拧自来水龙头一样方便。新中商网将采取合作联盟的双赢策略，与有条件的企业建立广泛的战略合作伙伴关系，实现网上网下资源的完美结合和多方共赢的局面。“我们也希望在我们成为零售行业B2B电子商务领头羊的同时，造就出大批商场上的赢家。”尽管这样充满信心，但何宁也知道，现在是B2B电子商务发展的初期，想马上靠交易环节产生收入的想法是不现实的。新中商网的想法是现阶段大力发展会员，待条件成熟时再开展电子交易。初期的收入来源主要为企业提供在线供应链管理等各项ASP服务收取的费用。(童铭) 义务小商品做上B2B 不少人抱怨目前电子商务只能在大城市、大企业、高技术企业开展，实际上电子商务的春风已经吹遍全国，在市场经济发达的地方最先吐绿。10月24日，浙江省义乌市电信局宣布开通的“中华商埠”电子商务平台，足可以给业界人士一些惊喜、一些信心。义乌小商品批发市场全国闻名。尽管称作“义乌”小商品批发市场，但这里买卖的却是全国的货物。这个全国最大、并具有国际影响的小商品批发市场，目前有摊位近30000个，销售300种以轻工业品为主的小商品，每年成交金额在200亿元以上。“中华商埠”就是依托浙江义乌小商品城建设的。小商品批发上网，各种优势不言而喻，如降低运输仓储成本、24小时下单、减少差旅开支、税收管理、货款结算等。“中华商埠”由义乌市电信局经营，其经营策略包括：(1) 会员制服务。制造商、摊主、货运商、批发商和普通用户都可以登记成为中华商埠的会员。(2) 为厂家、商家提供广告服务。(3) 主机托管。为名牌商品厂家和商家提供“网络专卖店”，为他们处理订单，

通知相关单位进行备货、上货、发货和运货，以及订单处理状态跟踪和备份。(4) 中介或经纪人服务。提供“在线讨价还价”功能，在讨价还价过程中供需双方不直接“见面”，而是通过经纪人进行。此外，在后期发展中将开通网络报关、网络报税业务，义乌电子商务系统将从中收取一定的交易佣金。“中华商埠”电子商务平台由普天信息产业集团下属的中讯通信发展公司承建，软、硬件订单大部分被IBM夺得。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](http://www.100test.com)