

电子商务为“先销再生产”提供机会 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/472/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c67\\_472108.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/472/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_472108.htm) “当从主动搜索客户变为被动等待客户上门，我们与客户合作的成功率大大提高了。”佳怡气模总经理李望华先生用朴实的语言道出气模行业做电子商务的特殊感受。气模作为我国的一个新兴行业，是20世纪90年代随着改革开放传入的，而真正做出口则是在02年，广州佳怡气模广告有限公司就是最开始做外贸的几家企业之一。“起初寻找合作时，我们是到GOOGLE去搜索世界国有气模需求的客户信息，再通过邮件向他们发去资料询问，然后根据他们的反馈争取合作。”但这种主动寻找客户的方式效率极低，佳怡迫切地希望能找到一条让企业快速发展的有效途径。在通过搜索引擎寻找客户的过程中，佳怡逐渐发现有许多求购的信息都是来自中国制造网

([www.made-in-china.com](http://www.made-in-china.com))，在经过了详细计算后，佳怡发现，与其花大价钱在搜索引擎上做推广，不如直接去买家集中的地方做宣传，让采购商自己找上门。于是从04年起，佳怡就开始在中国制造网上推广自己的产品。外贸企业在推广时都会注意一个“方向”问题，借助中国制造网的平台，佳怡的客户遍布新加坡、马来西亚、日本、中东、美国、加拿大、西班牙等气模需求集中的市场，实现了年贸易额过千万元。佳怡特别重视以效果决定推广。从最开始的普通会员，佳怡在中国制造网上的投入逐年翻倍，李经理称“这是因为我们看到了效果，在中国制造网，不仅是外国客商直接找到我们，连国内的许多贸易公司都找到我们寻求合作。”原来

是有些外商想要从中国购买产品，但不知道如何寻找企业，就通过国内的贸易公司进行联系，贸易公司在网上查找时很多都从中国制造网上找到佳怡寻求合作，这些明显的推广效果更加坚定了佳怡的电子商务推广。李经理还称，气模生产大都采用定做式的“先销再生产”模式，网络贸易则恰好符合了“先销再生产”这种贸易模式的需求，让企业通过网络展示自己的实力，吸引客户的订单。据了解，气模虽然是一个新行业，但已经有大量的企业开始涌入，市场竞争日趋激烈。佳怡从产品、服务上不断提高质量，并借助电子商务收集客户的信息，根据反馈情况不断挖掘需求，创新产品，让企业始终都走在行业前沿。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)