

成功的电子商务案例分析：杰特电子 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/475/2021\\_2022\\_\\_E6\\_88\\_90\\_E5\\_8A\\_9F\\_E7\\_9A\\_84\\_E7\\_c67\\_475516.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/475/2021_2022__E6_88_90_E5_8A_9F_E7_9A_84_E7_c67_475516.htm)

杰特电子是接线端子、接插件、端子台、端子、接线端子排的专业生产厂商，美资企业，产品均有UL，VDE等安全认证，企业通过ISO9001，ISO14000认证，杰特接线端子广泛应用于机械，电子，造船，冶金，照明，自动化控制，矿山等领域。-----题记

我们时常问自己的企业如何在网络时代搭乘电子商务的快车急速奔驰？可我们又在网络面前久久的困惑。电脑有了，宽带也具备了，企业网站也建立了，大量的企业信息不断地通过网络发送到世界的每一个角落。可就是没有得到大量的寻盘和产品的定货。于是我们感叹网络的虚幻没有实际的业务操作来得实在，怀疑电子商务也只不过是一张外表华丽下一个时代的符号而已。于是一切电脑的摆设成了一种形象的展示，宽带成了简单的资讯检索的渠道，建一个企业网站成了乏味的应付对外形象高低的一种姿态。果真如此吗？是不是网络只能给企业造成这样简单意义上的印记？电子商务如此脆弱到只是一种摆设吗？当我带着这些疑问走进“杰特电子实业（深圳）有限公司(JITE Industrial(Shenzhen)Co.,Ltd)”后，一切我的疑问得到了最完美的诠释 请看杰特所诠释的一切：

理念：以最高质量、最低价格的产品和服务为顾客的成功助一臂之力！

双全：将优质低价的理念贯彻到全体员工和设计到产出的全过程

双赢：与社区、顾客、供应商和员工机构双赢的利益关系

杰特电子给我的数据在说明着网络给企业带来的一切：2001年国内售额50万人民币，2002年国内销售

额485万人民币，2003年国内销售额1910万人民币，2004年国内销售额4200万人民币，2005年预计国内销售额8500万人民币。（国内销售占公司总销售额的20%）那么杰特是怎样的一个企业呢？杰特电子实业（深圳）有限公司(JITE Industrial(Shenzhen)Co.,Ltd)成立于1995年，是由美国和加拿大的企业投资成立的外商独资企业，专业生产和销售接线端子。通过和杰特公司电子商务负责人刘延庆先生的交流，杰特在运用电子商务改变企业运营模式的发端是始于2001年。而认识和正规的采用电子商务来构筑企业的营销系统却是在2002年。2002年主要做的工作是通过网络调研国内端子市场，关注大客户和渠道的营销，为线下市场开拓起到了关键性的作用，同时2002年底作为端子行业第一家企业加入阿里巴巴诚信通服务，在本年度国内完成了485万人民币的销售额，随着企业的发展，杰特公司在2003-2004年就网络贸易工作形成了完整的业务流程.从国内市场杰特公司销售额的倍增已经证明了公司电子商务体系给公司带来的实质的效益，一个在国内市场从零起步到今天的行业品牌认知度排名第四的成果来看，在直接促进销售还是行业品牌的树立，杰特公司电子商务的道路都是正确的。在杰特公司几乎没有谁来监督你在做什么，因为大家都在设计好的流程中完成着自己的使命。流程是什么？流程是使命，是杰特人神圣的工作职责和社会价值观。流程是责任，是杰特人为成就客户而创造的一种庄严的承诺。流程是主动，是杰特人在看似枯燥的工作中所坚持的能动性的伟大生活体验。流程是动力，是杰特人克服一切前进当中的阻力而产生的智慧和无畏的精神。但流程在杰特电子商务运作中却被赋予了很严谨和规范的意义。它主

要表现在：一、企业网站的不断更新。营销管理层在管理流程中对企业网站的更新做了定期、定量、定内容的严格更新规定。对于企业网站的定时更新，杰特认为，企业网站不仅是一个对外宣传的窗口，它还是一个企业的一种精神。对外展示的意义不仅是一种企业实力和内容的崭新姿态，而且更是不断充实的企业服务水平和供应能力的递增。能想象一个企业网站几个月没有变化的面貌会给社会公众和客户以怎样的感观和认识？能想象一个陈旧的网站主色调带给客户的一种惰性的思维会对企业产生怎样的负面效应？但是反对者依然强调企业网站主色调是不可轻易改变的，因为容易给外界造成很大的错觉，这种错觉让客户认为供应商是一个很不稳定的供应链体系在支撑企业的运作。即便如此，杰特仍然认为在这个急剧变革的社会里变化是主流意识，唯一不变的就是变化。

二、企业网站功能的不断扩充。在针对客户服务的需求上，杰特公司企业网站首先在英文网站开发了客户定单跟踪系统和销售商管理系统，在系统客户可以随时查阅本公司定单的执行情况，同时老客户也可以直接通过该系统提交进一步需求的产品定单或产品需求预测；销售商随时可以了解公司的产品技术变更、销售指令性文件，同时也可以随时和杰特公司总部取得联系反馈任何建议，也可以享受杰特公司市场部提供的市场资源。服务的提升进一步对公司的整体市场销售计划的完成起到了重要的促进作用。

三、有效的网络市场监测和评价体系 企业网站后台的监测有几个企业去认真的做过？杰特对于网站后台的监测给予了严格的要素概定。比如对网站供应、采购、企业内容的分类点击率，流向，关键词的搜索次数进行一系列的网络技术判断，从真虚，用

量，业务追踪进行分析，筛选。从而得出准确的网络数据。目前，通过刘延庆先生的介绍和对杰特公司销售业务流程的实地考察，杰特公司已经建立了针对网络营销的系统化监测和评价体系，针对搜索引擎营销，针对阿里巴巴贸易平台的营销等均已经建立了一套完整的实施体系，这个监测体系包括网络广告的效果监测，贸易平台的实用专业度监测，信息反馈体系的监测，信息传递到企业ERP系统的业务流程监测。通过系统的监测得到的反馈进一步调整企业网络营销的策略。

四、对业务电话的统计分析做仔细的统一整理和归纳。比如电话打进来的客户是从哪种媒介中获得的企业信息？网络业务定单占传统业务定单的百分比。就以2005年3、4、5三个月的统计数字看，来电咨询业务的次数分别是762次、973次、981次，而从网络获得的信息各占其电话总量的80%、86%、87%。由此可见企业网站标记和扩散度给企业业务的拓展带来的效益是何等的明显。

五、细节量化是电子商务流程中应当刻意具备的要素链，从专线电话的接听到接线员专业的培训，还有电话分类，送达信息的渠道和目的性，反馈环节，具体的数字记录，决策意见的制定，这些在杰特都给予了全部过程的细节性指令。每一个环节都按流程的要求给予具体的要求。新客户的判断是基于接线员能动性的要求来判明客户的身份和性质，然后进行细化处理，输入到下一个流程环节，由具体负责的人跟进和追踪。这样98%的潜在重点客户群体基本上都没有遗漏的被纳入到企业营销系统之内。

六、企业网站的发布信息以及对外各商业网站的信息发布进行统一化管理。由电子商务核心决策小组制定周期性政策，随时调整阶段性对外宣传和营销口径，政出一门，避免

了信息和政策的随意性和发布的混乱，从而造成电子商务运作的障碍。七、预算的具体化和突击的具体化相结合为电子商务输血造血。杰特每年在电子商务整体的预算都是以10%的阶梯递增。平均每年在10-20万的费用上概算。无论在硬件还是在软件上，杰特的投入是果断的。决策层认为：电子商务既然做为企业的一个营销架构就必须为其输血而后产生造血机制。造血机制是要靠具体的量化成果指标来产生的。数据和过程同样重要。结果和行为一样的对等。将来企业电子商务专业队伍一定是传统营销系统中的主力军。也就在我采访期间，杰特电子公司为了进一步扩大公司网络贸易的业务和加强企业在未来竞争中的优势，与网络营销顾问公司深圳市博研科技有限公司关于杰特公司电子商务国内市场应用合作计划已经正式展开，该项服务杰特公司表示将进一步加强了公司的整体市场计划和网络市场计划的融合，促进企业整体目标的实现，同时博研科技公司将进一步对杰特公司的电子商务流程进行优化。杰特公司管理层透露：企业发展到我们这样规模的电子商务层次是需要从战略地位上重新架构的，引进外力整合技术和应用手段成为公司决策层考虑的重点。大而全，小而全的企业组织模式不是现代企业管理的信念构思。在适当的时候，对于企业上市这样的突击战略运作，我们会更广泛的整合社会资源来策动企业的高速发展的，和博研科技的合作已经充分证明了公司的决策。未来站在商业顶端的永远是那些充分对社会变革有着清醒力和分辨力的人。一个企业掌握不了先进的科技技术来承担未来的发展，本身的核心竞争力永远是低下的。杰特人在行动，杰特人的脚步永远不会停止在已有的阶段，他们的眼光放量到了世界的

最前端！ ----- 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)