

比较阿里巴巴和慧聪这两个B2B服务商的提供的业务电子商务
考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/513/2021_2022__E6_AF_94_E8_BE_83_E9_98_BF_E9_c40_513693.htm

问题：请帮忙比较下阿里巴巴和慧聪这两个B2B服务商的提供业务 我们公司想通过电子商务方式获取更多的市场信息，我们是生产贸易型企业原来做外贸业务，现在准备开拓内贸市场，依托于义乌小商品市场，主要经营玩具类和日用品类。 问题补充：是否有种说法：阿里做外贸（中国供应商）强，而慧聪则是内贸强。

解答：其实两者在国内市场做得都不错的，从知名度和实际效果讲ALIBABA的确是要胜出一筹，的确“诚信”在平台上也能体现出来，ALIBABA的诚信通会员一直都是2300RMB，慧聪的价格不是很清楚，其实在我了解的企业中在慧聪的企业库里面90%以上都是做过ALIBABA的，但是在ALIBABA的数据库里就绝对没有那么多了,还有通过企业加入会员的时间可以看出这个平台的认可度!如果你要选择单个的话可以选ALIBABA，如果为了拓展市场和品牌同时做两家是绝对有必要的。你补充的问题已经不存在了，alibaba本来就分国际站和国内站，你把它跟慧聪放在一起我就肯定认为你指的是国内市场，国内市场ALIBABA的诚信通服务的使用数量和效果绝对比慧聪好，相反地说ALIBABA的国际业务这方面现在已经不是很好了，你可以通过你身边使用过的朋友了解到，主要是随着它的知名度越高，引来了很多“慕名”的供应商，导致买卖双方的数据比例严重失调，同时让买家的信息质量大大降低，2004年以后就是这样的了。做内销的话我绝对相信ALIBABA的诚信通服务能给企业带来效果，当然慧聪也可

以，做外销我是绝对不支持大家使用ALINANA，原因：首先我要肯定地告诉大家:中国并不是一个在电子商务领域发展很早很先进的国家,换句话说就是在其现在在各个地区、行业都有很多优秀的B2B，有它在当地的发展历史和当地商人的认可以及使用习惯,很简单,就跟现在很多外贸朋友一说到网络贸易首先就会想到ALIBABA、中国制造网以及环球资源一样，所以我們都能理解，这就是习惯，原因就是由于它是在本土发展起来的，它的“知名度”是建立在本土使用者的意识里面的，大家可以对其它国外的平台不了解，但是对于他们是知道的，所以在我们产品要出口的地区也有当地网络商人认为知名和习惯的平台，所以这是企业选择的一个重要的点，除了地域（使用习惯）针对性之外行业的针对性也是非常重要的，为了让很多正想利用网络做贸易的外贸朋友不再走入电子商务的误区，我希望你们选平台的时候绝对不要一个“名气”比较高的网站做出发点，因为前面讲过每一个平台都有行业和地域上的局限，最好是根据你所属的行业、产品的特点、产品出口的地区或者意想开拓的市场做分析再去选渠道，当然还有就是通过平台上买卖双方的数据再做比较（主要是分析同行的竞争程度）然后做选择，这样即便最后选中的不是最“知名”的，但最起码是针对性很强的，因为前面分析的因素直接关系采购商的查找习惯和采购习惯！F8F8"

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