

被神化了的电子商务中小企业须理性对待电子商务考试 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/514/2021\\_2022\\_\\_E8\\_A2\\_AB\\_E7\\_A5\\_9E\\_E5\\_8C\\_96\\_E4\\_c40\\_514862.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/514/2021_2022__E8_A2_AB_E7_A5_9E_E5_8C_96_E4_c40_514862.htm) 最近一段时间，“热潮”、“第二次浪潮”、“新时代革命”、“彻底颠覆”这几个极度煽情的词又一次和电子商务放在了一起。在一些人的口里，B2B电子商务成了制造业跨国经营与全球化接轨的金钥匙，没钥匙的企业就失去了跨进外贸门槛的机会；B2C电子商务成了零售业提升业绩的“尚方宝剑”；C2C则把自己和全球最大零售企业放在同一档次上进行比较。我们中国人广告和炒作的策略粗旷而且直接，可谓爱憎分明。好的就上了天堂，坏的就直接下了地狱。电子商务又一次被推上了神坛来供奉。而这一次，经历了前一轮的互联网泡沫，企业对网络市场的认识加深了，大家都抱着审慎乐观的态度。“可以试，但一下子掏大钱可没那么容易。”照理说来，现今我国电子商务发展的环境成熟了，企业实施电子商务的热情应该越来越高涨，但现实情况就是，因为企业之前吃过亏，而且今天依然有不少的所谓“IT”企业继续打着电子商务的旗号误导蒙骗企业主的血汗钱，所以企业对电子商务理解还没纠正过来，众多传统企业对实施电子商务的热情不高。“IT”企业和一些“网络营销服务企业”不应该把传统企业主当傻子看，虽然对网络钻研不深，但一句话出来就把电子商务说成了救世主，一剂百灵的神药，这也太过夸张，会起了反效果，搬来石头把自己脚给砸了。 电子商务回归商业 什么样的电子商务成功了？不是从前卓越和当当这对连个仓库也没有的难兄难弟（目前卓越和当当已经建成线下仓储中心，

当当也已经在07年开始获得收益)。踏踏实实把网络销售、把目录营销、把数据库营销、把产品供应链、把线下推广做好的企业，如红孩子、VANCL、小康之家，他们是真正赚到了钱。淘宝凭借绝对的大多数的市场份额和支付宝为中国电子商务的发展孕育了坚实的群众基础。随后而来的拍拍和几度畅言的百度C2C，将进一步让更多的中国人养成网购的习惯。外贸，由于其地域以及语言的限制，供求信息聚合和利用有很大的存在价值。所以纯信息的外贸B2B平台取得了成功。同时不少中小型的外贸企业也发扬物美价廉的“中国制造”优势，在外贸批发和零售方面取得了突破。但，随着美国的经济疲软，并被“衰退”的阴影笼罩，人民币“破七”，外贸企业遇到巨大的冲击，出路在哪里已经成为众多出口型企业的同一呼声。同样，我们做内贸的，我们做国内批发的，我们做零售的，不能奢望电子商务之神可以一夜之间创造信息化时代的暴发户。电子商务不是神，但他却是个好东西。他确实能给企业带来更多的销售机会，能以更低的成本，在更短的时间通过更简洁的流程完成交易。这是根本，不过要达到这个理想状态是需要大环境的成熟和企业电子商务运营学习和积累的。百考试题提供早年的信息化热潮主角是ERP、CRM、SCM等管理系统，他们更偏重于通过信息化规范企业管理，提高企业内部的效率，以达到提升企业整体实力的目的。相比起来，电子商务的应用就更为直接了，她就是为企业赚钱，帮企业做生意的，所以只要应用得当，可获的效益就更为直接。而拥有品牌、资金、用户、传统运营经验、渠道网点、丰富稳定且高价差的货源的传统企业在发展电子商务是有先天的优势的，因此传统企业和电子商务融

合将很快成为电子商务发展的最大一个驱动势力。关于电子商务的几个点问与答：1、电子商务平台就是网站？由于电子商务是紧密与互联网结合在一起，同时其表现形式又和网站有许多共同的地方，这导致许多朋友一时无法区分。

以B2C形式的电子商务为例，我们来做个比喻：网站好比一个展览橱窗，主要功能是展示公司的形象和产品及服务，小型的B2C网上商店好比一个小士多，能实现商品销售但可操作空间小，专业的网上商城就是一个装修精良、管理标准、货物配送完善的零售企业，你能通过系统进行促销和会员积分管理，你能把你的经营技巧通过网络展现，专业的网上商城通过网络途径，真正的把生意从线下延伸到网络里，获得更多的收益。网上商店软件系统已经完全脱离了普通网站的概念，而是综合了前端展示、后台管理、与支付及物流系统密切联系的大型软件系统。2、电子商务对我的业务没有帮助！通常持有“电子商务无用论”观点的朋友，在了解电子商务以及尝试实施电子商务项目的时候并没有用经营的心态来严肃对待。无论是现实中的生意还是网络中的生意，既然是做生意那就得经营，就必须研究怎么在市场上进行推广、销售、进货、调货、补货等。如果您在从事网上商店经营的时候把所有因素都考虑到了，在这个快速成长、暂时未出现恶性竞争的网络购物市场里是能获得丰厚的回报的。3、我现在的生意做得很成功，没必要发展电子商务！以零售业为例：目前，网络购物市场规模以每年平均50%以上的速度增长，网上销售的市场前景非常可观，网络已经成为一条全新营销渠道。无论是昨天“渠道为王”还是今天“终端为王”，学者和许多零售业的资深人士都提到：未来，缺失了网络

营销渠道的企业将难以称王。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](http://www.100test.com)