

百度电子商务版图扩张进军B2B的五个理由电子商务考试 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/515/2021\\_2022\\_\\_E7\\_99\\_BE\\_E5\\_BA\\_A6\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_c40\\_515588.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/515/2021_2022__E7_99_BE_E5_BA_A6_E7_94_B5_E5_c40_515588.htm) 百考试题获悉，据昨日媒体报道，继“有啊”之后百度电子商务版图再次扩张，秘密启动B2B平台建设，将与阿里巴巴核心业务“正碰”。百度官方对此消息不予置评。不过，目前国内排名第三的B2B外贸网站沱沱网首席运营官胡欣然、产品总监以及市场总监等均已于近日加盟百度。分析人士认为，胡欣然等人加盟百度，正是百度为进军B2B领域进行布局。那么为什么百度要进军B2B呢？笔者认为有以下原因：一、企业电子商务对搜索引擎的依赖度增大 美国有“搜索引擎跳舞”一说，就是说，当搜索引擎更改搜索算法之后，不少企业因此丧失了网络订单和生意，由此可见搜索引擎对企业电子商务的重要性。搜索引擎应用的日益普及和深入，当越来越多的买家习惯通过搜索引擎寻找企业的时候，当越来越多的企业真正从搜索引擎获取网络订单和生意之后，搜索引擎更进一步的意义开始显现了。受经济衰退影响，中小企业也越来越青睐搜索营销。通过搜索引擎推广，门槛是如此的低，同时都可以按照具体的效果来付费，一次点击几毛钱或者几元钱，带来的都是很直接的潜在客户。而且还可以具体的检测到每个关键词的转化率。可以很实在的把每一分钱花到刀刃上。二、中小企业对独立建站有迫切需求 中国中小企业目前主要使用第三方B2B电子商务平台，但企业越来越迫切开展独立的电子商务，以摆脱对第三方B2B电子商务平台的依赖，企业对独立建站的需求日益增大。现在，企业开始重视自己网站的建设，然

后通过网站，来搭建自己的客户关系和电子商务。企业网站已成为企业独立的电子商务平台。这也是为什么像Mynet.cn这样的帮助企业建立网站、整合资源的公司，忽然有了广阔的生存空间的原因。对百度这样有了成熟建站技术的互联网巨头来说，帮助企业建站只是小菜一碟。而且，百度目前的代理商，都有帮助企业建站的业务，所以百度进军B2B有天然的优势。

三、百度进军B2B将与其搜索营销业务结合 电子商务对百度的影响在2个方面：一方面电子商务将为百度网聚更多的有消费能力的商务人群和含金量更高的商务流量。另一方面，使用百度推广业务的企业，通过百度可以更方便地找到买家，找到定单和生意。对百度来说，帮助这些中小企业建站以后，就能顺理成章地向这些企业提供网站的后续推广服务，比如竞价排名业务，这样能进一步提高百度目前的客户数目和主营收入。百度目前在线营销客户只有19.4万，如果百度能推出为中小企业建站的B2B业务，相信百度的客户将成直线上升。

四、搜索技术与企业商业信息的结合，全面为企业电子商务升级为2.0 在中国企业信息化水平普遍比较低的情况下，中小企业目前网站建设存在参差不齐、水平低下的现状，也限制了企业对搜索推广的业务。比如，最突出的是有的企业网站打开速度比较慢，流失了不少从搜索导来的客户和生意，也往往引发对无效点击的诟病。所以，只有这些企业的电子商务水平充分独立了，网站建设真正上去了，百度才能最大化自身的价值。

百考试题编辑整理 百度作为互联网巨头，有成熟的互联网技术，理应改变目前中小企业网站建设水平低下的现状，推动中小企业网络化的进程，为企业电子商务升级为2.0。

五、百度将成企业电子商务的经济引擎 如

果百度进军C2C顺利的话，百度HI、百付宝等即时沟通工具和支付工具也在逐步完善，这为百度进军B2B奠定成功基石。百度HI、百付宝等即时沟通工具将与百度竞价后台分析工具一起，成为企业开展电子商务的生产力工具组合，让自己越来越成为一架经济引擎，给中小企业带来更多的定单和生意。百度提供为企业建站的服务，不但可以降低企业客户的成本，还会提升搜索营销的效果，大大增强对企业用户的吸引力，从而巩固百度作为互联网商业中枢的地位。百度要业绩、要收入、要继续在中国互联网市场取得更大的成果，进军B2B便是顺理成章的事情。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)