

电子商务行业动态：沱沱网的B2B之路电子商务考试 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_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_515592.htm “ 很多人把我们当作是另外一个做游戏的九城。 ” 九城集团CEO王双坦言。随着阿里巴巴的上市，人们纷纷将目光投向电子商务领域，九城集团和它旗下已经低调运营两年的电子商务搜索平台沱沱网也浮出水面。九城集团是一家专注于提供进出口行业软件及互联网服务的供应商，早在2004年12月就已在美国纳斯达克上市，在国内通关服务软件产品的市场占有率达到近90%，然而随着传统软件市场的萎缩，九城不得不开始“拥抱互联网”的转型。2007年5月，九城收购了垂直搜索引擎提供商Ample 控股有限公司，并正式推出国际贸易B2B搜索平台沱沱网。以买家为中心“全网的电子商务搜索业务会改变电子商务的格局。”曾在雅虎中国公司和奇虎网任职、现任沱沱网首席运营官的胡欣然说。作为全球制造业乃至全球B2B的中心，中国已经诞生了阿里巴巴、慧聪、环球资源等一批重量级的B2B公司。这些B2B门户承担了为企业建立英文网站、为互联网增加中国企业的英文信息的任务。但随着中国企业（大多数是供应商）的英文信息的丰富，新的问题也出现了：国际买家如何迅速找到这些供应商？根据调查，90%以上的买家习惯通过搜索找到买家。但如果仅在一个B2B门户搜索站内信息，买家会发现，找来找去都是网站的收费会员，而需要的优质供应商也许并不在上面。“B2B业务目前出现了一个瓶颈。”胡欣然认为，“B2B门户的服务对象是供应商，因此有可能第一页到第十页都是收费的供应商，这种商业模

式决定了大多数付费供应商成了沉默的大多数。”胡欣然心中的解决之道是全网的电子商务搜索，“电子商务搜索引擎的商业逻辑完全不同，站在买家的角度来设计产品和服务，但不向买家收费，而是向卖家卖广告位。”因此，沱沱网的宣传途径与其他B2B门户偏重国内的战略不同，从一开始就主打海外市场，吸引国际买家。作为国内唯一一个纯英文的电子商务网站，沱沱网每年在全球各地参加几十个行业展会，2007年3月，沱沱网参加了在德国汉诺威举办的CeBIT国际信息及通信技术博览会，大手笔地在最重要的第一展馆订下了150平方米的展位。沱沱网目前已经投入了4000万美元的运营资金，其中大部分都用于海外推广。质量搜索 买家对卖家信息评估也发生了变化，一个电子商务搜索平台承担的价值，除了帮助买家找到信息之外，还要帮助买家进行信息处理，按照他们的需求进行筛选和展现。在国际贸易中，面对中国这样的低成本国家，采购商关注的核心是产品的质量，质量评估占去了采购工作时间的70%，而2007年9月的美泰风波让“中国制造”的声望受到巨大打击，中国供应商的质量问题再次成为国际买家关注的焦点。“其实，从我们拿到的海关数据来看，美国海关抽检的中国出口商品的合格率，还高于中国海关抽检的美国出口中国商品的合格率。”胡欣然说，他希望能解决国际买家对中国产品的信任问题。“这就需要国际贸易行业的理解能力，全球的国际买家其实是很少的，也就几百万个，如何找到他们的需求，是一般的搜索技术公司无法做到的。”胡欣然说。在外贸领域有十几年的积累，让沱沱网形成了一套独具特色的TQS质量体系和CQS推荐榜，帮助买家对供应商进行筛选。TQS的数据来自供应商

自己在互联网上推广时留下的信息，而CQS数据则来自于其真实的外贸出口记录。九城近十年的外贸通关软件和质量监管软件经验，积累了全国13万家外贸企业的外贸交易数据，四万家企业的原材料、加工工艺、出厂产品的质量信息，拿胡欣然的话说，“每个工艺的质量数据都是可追溯的”。而马上沱沱网又即将推出“网上看厂”，国外的买家能直接看到国内卖家的生产线的直播录像。服务少量客户目前沱沱网向供应商销售的内容包括TQS“黄金三甲”排名和CQS排名两种，其中“黄金三甲”排名跟Google和百度的模式类似，是关键词搜索主栏的前三位，其与正常搜索结果的区别是用不同的颜色标示，这样达到了既推广供应商，又保证TQS搜索结果不受干扰的目的。沱沱网的商业模式决定了它只会给一部分供应商提供广告位。那么，收入的增长会不会很快就遇到天花板？胡欣然并没有这种担心，他说，“Google卖关键词广告，最多在右边卖十个，盈利的增加不是增加服务的客户数，而是广告位会越来越值钱。”而关键词的无穷资源也为关键词广告创造了无限的可能性。以鞋为例，可卖的关键词资源就有男鞋、女鞋、皮鞋、高跟鞋等，数不胜数，有多少个商品就有多少个可商业化的关键词。胡欣然解释说，外贸和内贸不一样，越精准的词获得买家询盘的概率越大，而宽泛的词询盘量反而很低。沱沱网的野心不止于AdWords模式，它正积极向AdSense的方向拓展。目前，沱沱网正在酝酿做一个中国最大的海外商业网站联盟，把沱沱的广告发布到国外的贸易类网站上，有一批外籍员工已着手做准备工作。胡欣然从来没有把沱沱网看作一个单纯的网上企业，线下的服务也是相当重要的一环，“一系列综合的服务才构成电

子商务搜索网站对客户的方案”。沱沱网每年参加的国际展会、向买家库里几百万个买家发送的会刊都能帮助企业进行推广，都帮助供应商定期维护买家关系。百考试题编辑整理然而沱沱网也并非能高枕无忧。赛迪顾问分析师危贵川认为，电子商务垂直搜索还是一个新生事物，厂商对此的认知度还有待提高，取得客户的认同将是沱沱网在发展初期的一个工作重点。另外，对于“黄金三甲”排名和CQS排名的实际效果，目前并没有完善的监测方法。同时面对阿里巴巴、环球资源等一批在外贸领域具有相当技术实力和用户资源的竞争对手，沱沱网还需要进一步证明自己。谈到对今年收入的期望，胡欣然给了一个阿里巴巴式的答案：“2008年，我们的目标是赚一块钱。”这个回答你既可以理解为一种谨慎，也是一种自信。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