

电子商务如何把握两岸“三通”的机遇  
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\\_515906.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/515/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_515906.htm)

随着11月4日，海协会会长陈云林与台湾海基会董事长江丙坤在台北就两岸海运直航、平日包机、邮政、食品安全等四项议题签署了协议。两岸同胞期盼了30年的大三通终于得以实现，有了这些基础条件的落实，大陆的电子商务行业也是时候出手，开发新地盘了。在两岸IT行业互动上，我觉得还是台湾方面显得更加主动，触觉更加灵敏。今年的互联网大会不少台湾IT业界的周转于大会场上，提前为寻求新市场的开发做准备。还是那句话，主动起来。我很奇怪，难道我们的企业认为13亿中国人的市场足够了吗？有空留意一下那些国外品牌在国内电视、纸媒上大打广告的势头；留意一下我们能不能“走出去引进来”一些大财主。方式很多办法很多，我始终不赞成咱们猫在家里吃老米。百考试题收集整理 面对台湾市场开放的机遇，看看我们能做些什么：一、好好琢磨一下台湾网民/用户的口味，在你的柜台或者网店的栏目里面增加一个“台湾同胞专柜”怎么样？做这个市场，咱们一定要厚道一点，要物美价廉，要保质保量，以建立良好的口碑，赢取更多客户。二、建设两岸网民互动的平台，交情不能只是靠做生意来维系，买卖不成仁义在嘛；前几天发现淘宝开了个“海外用户入口”，回家看看咱们网站能不能也搞一个类似的东西。三、加强业界的沟通，有些有钱老板还常飞到国外去参观参会；但从台湾IT业界在今年互联网大会的热情来看，我们远远还不过；有实力有想法的企业是不是可以也到台湾转转，和相

关业界预热一下感情，联系联系合作。其实不单只是两岸三通业界要把握机遇，在目前大环境低迷的情况下，我们很多地方度还应该主动把握机遇，比如主动尝试新的营收模式，整合出新的模式。没有送上门的生意，只有主动争取到的生意，把握两岸“三通”的机遇，我们能做的还很多。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)