

电子商务：垂直化渠道管理是新趋势
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_ti2020/516/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_516040.htm 号称每天盈利数百万元的阿里巴巴在很多人心目中无疑是B2B的成功典范。到目前为止，阿里巴巴的网站并没有实现对其撮合的贸易收费，但不可否认的是，这块收入是任何电子商务网站都垂涎的。科技研究公司BDA China Ltd.董事长邓肯克拉克(Duncan Clark)在谈到那些撮合在线交易的公司时说：“那永远都是B2B的圣杯。如果阿里巴巴要实现成为全球贸易的一股主要力量的壮志雄心，它就必须对它撮合的交易收取费用。”朗格里拉(中国)科技有限公司显然意识到了这个问题，他们提出了对其撮合的交易收费的想法。显然，这个想法也得到了VC的认同，今年8月份，他们获得了5000万元的风险投资。这5000万元的资金究竟如何才能帮助他们获取B2B的圣杯呢？掌握终端资源“毫无疑问，只有实现垂直化的渠道终端管理，将买卖的双方资源掌握在自己手中，才能够在交易中收取费用。”朗格里拉技术总监柴小峰如是认为。朗格里拉在具体的操作中采取了代理商 经销商的方式来实现这个目标。在每个省，朗格里拉会首先选定代理商，他们会根据代理商的实力、从业经验以及合作精神三个方面来进行筛选。百考试题收集整理一旦代理商选定后，该代理商可以获得朗格里拉的直接授牌，这个代理商负责在本省内考察选定相应的经销商。客户一旦通过网站浏览，发现对某个商品有兴趣时，可以就近跟朗格里拉的代理商或经销商联系，就近购买商品。这一点，有些类似于亚马逊的售货方式，但不同的是，朗格里拉并不参与

物流环节，而由当地的经销商负责。由于其将贸易范围缩小到同城区域，这样，物流的成本也非常低。而由于生产企业和终端并没有接触，在交易中收取费用也变得切实可行。通过计划的实施，朗格里拉将会在全国范围内建立一个大的销售渠道网络，帮助没有独立渠道的中小企业进行销售。10元钱建立行销网站

随着互联网的广泛使用，越来越多的人清晰地认识到，网络给人们带来的不仅是休闲娱乐，它同样会带来经济效益。国家互联网信息中心发布的社会调查显示，在我国上网人口中，有接近23%的人每个月都会到电子商务类的网站去浏览，其中还有接近13%的人或企业在网络上进行交易。专家认为，从上述数据看，我国实际电子商务用户已达7000万人。这个数据对于任何企业而言，都是一个极大的诱惑。而对于朗格里拉而言，通过网站帮助企业打造品牌无疑是一个比较实际的做法。目前，也有很多B2B网站给企业建立网站，但这种网站大部分都只是站中站，本身并没有独立的域名，企业在推广其网站时也相当困难。而朗格里拉在这次推出的揽月计划中提出了10元钱建造网站的服务，所建立的网站拥有独立的域名和免费不限量的服务器空间。更重要的是，这个网站具有营销特色，能够主动出击。在网站上，提供了手机短信、商机互动和易信通等即时通信工具，能够使商户及时捕捉商机进行交易，增强了信息的交互性。同时，为付费会员提供的谷歌、一搜、百度等大型搜索引擎上的免费推广是其相对于阿里巴巴仅在中国雅虎搜索上推广的最大优势。百考试题提供

一般网站的数据具有独立性，无法与大型商务网站进行对接，而新建立的网站在保持其独立性的同时，其数据也能与朗格里拉的数据进行对接，客户在浏

览企业自身网站时所获得的信息和浏览朗格里拉时所获得的信息是完全一致的。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