

评论：B2B饕餮宴引发电子商务内外贸之争电子商务考试 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__E8_AF_84_E8_AE_BA_EF_BC_9AB_c40_516131.htm B2B电子商务模式，一种新颖而久经考验的网络营销平台。时有遭受业界人士包括张朝阳这样大腕人物的怀疑。当然，商业间存在的抑人扬己的隐性攻讦直指B2B电子商务帝国阿里巴巴，无可避免。滤去企业成见，如马云所云：阿里巴巴也许某天会被人忘记，但阿里所创的B2B电子商务模式将会一直存在。最近的互联网巨头B2B之争，已经是在上演一场B2B电子商务豪门盛宴，再次显现出中国B2B电子商务不断焕发的生命力。一边是阿里巴巴倚老不让，一边盛传百度以互联网入口之便的搜索突入据说是阿里巴巴的地盘，此外，还有后起之秀如号称结合阿里巴巴B2B与百度搜索两种模式的一呼百应以初生牛犊神勇迅猛闯入，也给双方压力不小。种种迹象表明，B2B电子商务不仅不会在三五几年内萎缩，其巨大的市场蕴量会吸引更多的厂家加入，甚至包括主做其他板块业务的网络企业越域涉入。据IDC数据显示，2008年中国电子商务花费将超过2861亿美元。其中又以B2B模式为大头，占据了电子商务产业交易总值的九成份额。而B2B电子商务按业务范围分为内贸与外贸两大阵营，乘中国世界制造中心地位之便利外贸企业在过去几年中几乎赚得撑死。不过随着国际金融海啸波及中国沿海地区，出口型企业大量倒闭，以外贸为主业的阿里市值瞬间散发90%，势态开始变得严重。内贸才是未来B2B业务出路的呼声越来越高，即使是最近传闻百度进军B2B，业界分析，阿里拿重金砸海外广告而百度以搜索流量俾倪对手可惜在海外流

量很小，百度做外贸的可能性不大。因此，两企业的高位竞争显然已成了内外贸的拉锯战争。来源于百考试题 虽然这仅仅是一种可能性很大的猜测，因为其中一方进军B2B只是传说而已。但目前内外贸的争夺战进入白热化状态却已经是不争的事实。首先是大量的出口型中小企业无力应对经济寒冬，纷纷转型做内贸。再次是内贸与外贸型B2B电子商务分庭抗礼的格局也在形成，看淡外贸业务的目前实际拓展能力，中小企业纷纷在内贸上寻求出路，内贸B2B电子商务企业如一呼百应正迎来新一轮的发展契机。与此同时，数家权威调研机构数据表明，内外贸交易值在已由过去高下悬殊状况正朝着逐步平衡方向发展。借助于当前利于内贸发展的局势，专业B2B商贸搜索引擎一呼百应异军突起。作为一家立志要在中小企业网络应用服务上不输阿里巴巴与百度等巨头的企业，一呼百应意欲通过自己独特的方式，布控全国广大中小城市农村市场。在内贸地盘上迅速树立自己地位。或许有一天，一呼百应能与阿里巴巴能就外贸与内贸发起辩论，扳一扳手腕。目前外贸每况愈下，希望美元兑人民币照旧8：1，海外市场旺盛照旧，原料劳力价格照旧.....不日一切能照旧恢复。而专家分析，此次经济寒冬意味着中国低成本扩张策略必须付出的代价，中国企业由劳动密集型经济向集约型经济转型经历之阵痛。这表示，至少在客观环境上外贸绝对优势时代可能一去不复返了。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