

巨头争夺B2B电子商务有望进入低价时代电子商务考试 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__E5_B7_A8_E5_A4_B4_E4_BA_89_E5_c40_516195.htm 全球经济衰退，出口业务前景黯淡。处于金融海啸风尖浪口的外贸企业，有许多已经“看不到春天的太阳”而走上不归路。为此，依赖于中小企业的B2B电子商务厂商也都纷纷调整策略，在价格上作文章以应对严峻的经济环境。B2B电子商务厂商市场争夺战，价格往往成为最后的杀手锏。在面对B2B电子商务这一模式的效果一时很难说清的困境上，价格数目无疑是最容易使人明白的道理了。在当前讲究固守现金的环境，中小企业每一分钱的投入都变得格外谨慎起来。阿里巴巴调整了目前的B2B服务价格，在原诚信通2800元，原中国供应商会员每年5万元的基础上，又推出了定价1.98万元的出口通。调价前，中国供应商曾被视为会员贵族俱乐部，因为许多中小企业的出口量很小，高达数十万元的价格对大多数中小企业而言不划算。此番修改也基于原有的价格调整，而中小企业更需要面对的却是经济环境导致出口受阻的大变量，阿里“援冬”措施成功与否还不能由阿里说了算。在阿里援冬计划的同时，业界盛传百度密谋进军B2B电子商务市场。并谣传其将推免费B2B电子商务服务，一时引起业界哗然。有过很快有评论称，此举不过是百度的虚晃一枪，意在拖阿里巴巴“下水”。最新崛起的B2B垂直搜索引擎，一呼百应(www.youboy.com)，B2B电子商铺基础服务价格是分旺铺2300元，铺王3600元两种。在众多的电子商务服务企业里面价格依然是中下程度，极具吸引力。对于大多数中小企业这点投入物超所值，“比百度更

懂商机、比阿里更懂搜索”的产品定位，中小企业能直接获得“B2B搜索”的基础性服务，而B2B商铺是B2B电子商务基础与核心内容，搜索排名是搜索引擎的基础与核心内容。如果客户要更好的效果，一呼百应还有“至尊”、“黄金”图片广告展位供选择，一年服务价格也不过一万元上下。百度所谓免费B2B电子商务，其实几乎是现在所有B2B电子商务厂商都能与正在提供的基础性服务，无论是阿里巴巴与一呼百应，只要上去平台简单注册一个即可。但所谓天下无免费的午餐，在服务内容与收费会员有较大区别是毋庸置疑的。不过，这一在价格上作文章的策略至少反映出高价B2B时代将会结束。随着越来越多的中小企业网络营销意识提高，中小企业对B2B电子商务不再陌生。性价比高的选择将是大势所趋，B2B电子商务一家高价垄断的局面将会逝去。这意味着，B2B电子商务有望进入低价时代。百考试题编辑整理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