

电子商务行业动态：电子商务拯救中小企业电子商务考试
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_516472.htm 2003年广东、北京

，SARS的恐怖让机场车站无人敢去，但仅几月后，B2B网站和企业就驶入全新时代。2008年地球背面，美国人过于聪明的金融创新把恐慌再一次带近中国人，以至于我们开始担心企业还能不能活过今天？自己的B2B网站还有没有明天？“带着死神的面具拷问我们对未来的信心”，历史每几年就会重复一次智商测试，坚信中国的未来属于电子商务，而我们，正在幸运地感受这一切……在我们持续专注中国行业电子商务网站与中小企业电子商务应用的发展与研究的过程中，每年都会举办一届“中小企业电子商务应用发展大会暨中国行业电子商务网站TOP100评选”活动，现在由亿邦动力网和中国电子商务服务联盟主办的第四届评选已经正式启动了。危机中，用电子商务快速调整市场 传统外贸出口企业大都依赖展览交易会，依靠该方式若建立起稳定的贸易渠道往往需要耗费可观的差旅及展览成本，且至少需要2年以上的时间。当美国采购需求疲软时，可以想象，如果依赖传统方式重新在中东、印度等新兴市场开拓渠道，恐怕企业在时间和成本的双重压力下已经奄奄一息。用电子商务的方式则可以低成本解决这一问题，至少不用再花1万欧元去参加展会，以期待还不知道是否存在的来年订单。危机中，用电子商务实时掌控风云变幻 记得8年前，亿邦动力网CEO郑敏的一位朋友开了家剪报公司，大体是收集当期报纸，摘录相关信息给摩托罗拉等大企业提供竞争情报。事实上，竞争情报对任何规模

的企业都非常重要，大企业有资金请咨询公司和专门的战略官把控，中小企业应该怎么办？传统的方式是商人朋友之间的交流沟通，老板对各类会议和交易市场信息的感知以及部分来自杂志报纸的零星信息。我们不止一次发现，用电子商务的中小企业对情报信息的掌握高效得多，例如做玩具的黄老板每天要求企业高管上国内外玩具行业网站，实时掌握产品流行动态和各国政策，做陶瓷的冯总已经将原来看报纸的时间改为上中国水泥网。危机时刻，外部市场瞬息万变，电子商务则是企业的自动导航仪器。危机中，用电子商务实现中国制造企业的跨越式升级像耐克那样占据品牌、设计和营销等高利润环节是国家和众多加工企业梦寐以求的中国制造。加工型企业在本轮危机中大量倒闭，虽然内需为民族品牌准备好了庞大的市场，但是，品牌营销如何做？到哪里去寻找不需要动辄一年上亿元广告投入的品牌营销渠道？基于互联网的各类营销渠道为民族品牌提供了机会，更有意思的是，一批由C2C发展起来的新商人，直接用电子商务切入品牌领域，把加工外包给工厂。我们可以大胆地做做设想，未来是不是会有一大批中国品牌企业，完全利用电子商务建立营销和品牌体系，并将加工委托给印度和非洲，中国制造竟然以电子商务的方式实现跨越式升级。没有比互联网更廉价的品牌营销渠道，中小企业应该抓住这个机会，各行业网站也应该准备好迎接这个市场。危机中，用电子商务告别粗放管理某知名企业，几乎百分之百的业务来源于网络，订单源源不断，本因在此轮危机中脱颖而出，但是不幸的是，供应商的倒闭导致企业陷入困境。三思之后，企业老总开始思考如何将电子商务在营销端的作用延伸到对供应商的供应链管理

，告别粗放式管理。还记得陈秋田在去年告诉我们，电子商务解决了订单问题，ERP将延单率从50%下降到2%，最重要的是，电子商务与信息化系统的共同作用下，快速精准报价，企业实现高效营销带动高效管理。百考试题收集整理 危机告诉我们粗放式管理的可怕性，电子商务则告诉我们应该构建高效信息化管理，无论是自建还是外包。危机下中小企业如何安然度过？众多政府人员、专家学者以及成功企业建议穿起电子商务这件小棉袄。目前，中小企业遇到怎样的危机以及机遇？电子商务服务商怎样才能抓住机遇提供中小企业需要的服务？专家将在第四届中小企业电子商务应用发展大会上直面实践，为企业和第三方服务商解答。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