

中小企业B2B电子商务之路化危机为机遇电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/516/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_516492.htm 国际金融海啸对中国经济的冲击有目共睹，依赖于海外市场的企业在这场危机首当其冲，特别是浙江、广东一带出口型中小企业，出口受阻，很少有能逃脱出当前国际贸易低迷的危局。如何能保本平缓过渡，甚至独辟蹊径向前发展是当前中小企业热议的话题。国际市场相当严峻，而国内环境也不容乐观。能源原料和人力成本大幅上涨，迫使中小企业不得不重新考虑投入与产出比，传统靠人力堆砌织成的营销网络在成本压力下或将收缩。寻求新的营销工具，新的营销方法，依赖于新的营销理念互联网B2B电子商务正受到中小企业的推重。研究数据表明，在开展电子商务的中小企业中，59.48%的企业增加了客户，51.61%的企业实现了销售量增长，49.80%的企业扩展了销售区域，45.97%的企业实现了品牌提升，46.57%的企业降低了营销成本。显然，电子商务的应用给中小企业带来了明显的促进作用。中小企业对B2B电子商务并不陌生，不过在选择B2B电子商务平台上，许多人费尽思量，一再比较，仍然难于弄懂各类型B2B平台是否适用于自己的业务。因而在B2B应用上，踌躇再三，延误时机。一呼百应（www.youboy.com）市场总监何先生认为，企业应根据自己的实际情况做出B2B电子商务上规划。有的B2B平台着重外贸业务，那么内贸方面中小企业就应该绕开，避免做无谓的投入。有的B2B平台有名气，但价格昂贵，竞争太过激烈，品牌小、资金紧缺的中小企业也可能难有收获，反而可能陷入资金链断缺的恶性循环

。更多的中小企业需要价格相对中下，适合自己业务开展的B2B电子商务平台。专业B2B商贸搜索引擎，以“比百度更懂商机、比阿里更懂搜索”的产品定位，“B2B搜索”模式，迎合中小企业网络搜索营销与企业B2B电子商铺的需求。在业界掀起一股垂直搜索热的同时，在中小企业网络应用领域，也以特色服务而赢得众多中小企业的青睐。何先生认为，在当前的环境中，开源节流是所有企业应特别保持的品质。中小企业尤其如此，利用B2B电子商务低投入、高效率的特点，及时选对电子商务平台，才能化被动为主动，化危机为发展机遇。百考试题收集整理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