

行业动态：电子商务在2008年的发展  
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\\_A1\\_8C\\_E4\\_B8\\_9A\\_E5\\_8A\\_A8\\_E6\\_c40\\_516691.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/516/2021_2022__E8_A1_8C_E4_B8_9A_E5_8A_A8_E6_c40_516691.htm) 毋庸置疑，2008年对于许多企业而言是艰难的一年，尤其对于中小企业来说，它们备感艰难。作为中小企业，没有很深的钱袋子，如果不经过一番自我瘦身，它们很难扛住市场压力。另一方面，它们必须足够灵活、敏捷，能够抓住新机会。“中小企业需要考虑的事情和巨头们相比没有什么两样，只是它们更灵活一些罢了。”甲骨文公司高级主管乔恩说。借助电子商务灵活求变 采购商通常有此经验，通过电子商务可以更易和供应商取得联系，发送购买请求，以及搜索最新产品。而供应商们的看法是：“之所以选择B2B电子商务用于商业促进，事实上是因为与常规渠道相比，利用B2B的费用要便宜得多。作为一个小企业，如果通过传统的平台对企业而言是很吃力的。”事实上，有调查报告显示，借助B2B电子商务，中小企业在几个月内就能收回投资并得到回报。世界上任何一个角落的企业都能利用这一平台提升销售额。如今，电子商务对于公司，就像是电话或者传真机。想象一下，如果企业没有电话或者传真机，那会是怎样的情景？你的客户通过什么和你联系？不过，中小企业B2B研究专家指出，在开展B2B电子商务之前，无论是供应商还是采购商，都要问自己几个问题：自己为什么要应用B2B平台？B2B营销渠道是否会和自己的线下销售产生冲突？电子商务平台的不同价值 说到电子商务，不可避免地要谈到阿里巴巴，作为中国本土的电子商务老大，利用其展示平台将供应商和采购商联系在一起，阿里巴巴扮演着

媒人的角色。阿里巴巴最大的优势是它位于中国，因为这里是世界上最大的工厂集群所在地，这里的供应商有成千上万，但现在欢呼胜利还为时尚早。阿里巴巴面临的一个问题是其横向服务质量，现在要把阿里巴巴称为真正意义的电子商务也不太准确，因为阿里巴巴最多只是一个企业的展示平台，阿里巴巴也不具备纵向行业分门别类的能力。阿里巴巴目前的B2B主要竞争对手是全球资源（Global Sources.Com）、马可波罗（Makepolo.Com），这些都是聚焦于亚洲贸易的网站，这样阿里巴巴最大的优势就不再独享了。不同于阿里巴巴，全球资源（Global Sources.Com）能为用户提供分类和指导性目录，而马可波罗（Makepolo.Com）能针对各行业提供更多、更广泛的分类及设定精确参数搜索服务，在提升采购效率方面有自己的优势。百考试题收集整理 西班牙马德里卡姆鲁滕斯大学因特网企业管理部部长桑杜利说，“在许多方面，马云仍然在寻求自我防御措施，他的这种商业模式是脆弱的。”沃顿商学院管理学教授马歇尔说：“毫无疑问，马云已经创造了许多成就，但是阿里巴巴未来的表现如何，谁也不知道。” 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](http://www.100test.com)