

B2B捆绑B2C：电子商务网站出招过冬
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_B2B_E6_8D_86_E7_BB_91B_c40_516694.htm 由美国次贷危机引发的全球性金融风暴仍在蔓延和深化，危机导致的出口贸易萧条，大量外贸工厂倒闭，作为承载外贸交易的B2B电子商务产业也牵连。面对危机，很多电子商务网站纷纷采取措施积极应对。阿里巴巴采取的措施之一便是向淘宝加大投资，以求缓解B2B因危机带来的股市持续疲软。环球资源网也在对阿里系的做法亦步亦趋，正谋求大举进攻内贸市场。而今年9月刚上线的ECVV国际商城则开始通过捆绑B2B B2C这种战略创新模式，以帮助中小企业顺利过冬。这种捆绑的模式被认为是两条腿走路的办法，更适合于资金薄弱的中小企业。ECVV的CEO陈栋曾表示：“并不是所有企业都有那么多钱去烧的，而且跟风式地模仿阿里巴巴的做法也不现实，除了本身的业务外积极寻求新的业务才是关键。”面对外贸冬天，陈栋曾依然乐观，“毕竟在全国数千万家中小出口企业当中，利用B2B电子商务的企业是绝对的少数，B2B电子商务网站市场需求的空间仍然很大。”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