

电子商务B2B平台顺利过冬要做好几件事电子商务考试 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_516700.htm 当马云以煽情的口吻告诫自己的员工：“如果我们的客户都倒下了，我们同样见不到下一个春天的太阳！”，“准备过冬”已经成为今夏以来中国企业群体中最主流的声音。从各方的统计数字来看，目前传统产业的形势的确很不容乐观。在民营经济发达的浙江，2008年上半年亏损企业有1.07万家，亏损面达19.6%。而广东工业企业亏损数量达1.1万家，占全省工业企业的26.0%，企业亏损额增长49.3%。在这股寒潮迎面袭来的时候，作为“系在一条绳上的蚂蚱”的B2B电子商务企业，日子当然也不好过。受中小企业生存环境恶化的影响，据了解目前阿里巴巴会员的续签率正在降低，另一知名B2B企业网盛生意宝则预计上半年净利润增长幅度小于30%。B2B企业与传统产业命运休戚与共。或许也正是扩大和提升中小企业电子商务应用范围的机会，让中小企业获得生存和发展。“冬天来了，春天还会远吗？”诗人雪莱二百年前曾发出这样的感慨。寒冬侵袭下的B2B平台要想顺利“过冬”，至少有几件事要做。第一件事，与中小企业共渡难关。中小企业面临宏观环境的诸多挑战时，销售途径开拓、成本降低和管理创新是其亟待解决的问题。B2B网站要帮助中小企业打破了地域上的界限，依托互联网形成虚拟集群，通过基于网络的分工与协作，构建新的产业链和价值链，促进新型产业集群的形成，或提升传统产业集群的竞争力。中国制造业以往一直靠低廉的生产成本取胜，但这个优势正在逐渐被淡化。在今天的全球贸易中更

多获利因素来自设计、采购、物流、销售等环节。中小企业开始趋向于“向专业化要利润”，B2B企业不妨针对性地开发“专业”化的产品和服务，让利用电子商务的企业利用市场机制促进资源的优化组合，加速技术创新和成果转化，推动制造业由低端制造为主提升到产业价值链的中高端，实现产业升级。

第二件事，巧用“政府牌”打造区域优势。各地方政府重要的财务收入来源于当地企业的利税。当前环境下，国内外贸集中的地区受到了较大冲击，尤其是江浙一带，各地方政府正积极出台措施扶持当地企业。B2B企业如果能发挥自身优势与地方政府开展战略合作，共同建立和推广“特色产业集群电子商务平台”，帮助当地企业走出困境，将会形成一个三方共赢的局面。对于地方政府来说，与B2B企业合作不仅对当地电子商务产业链条的完善以及中小企业的信息化发展起到推动作用，还能够填补当地网站服务范围过窄这一缺陷。对于中小企业来说，在当地政府牵线下可以找到一个相对放心的电子商务平台，进而有效拓宽自己的海内外市场；而对于B2B平台而言，则可以通过政府的公信力和渠道迅速进入某些产业的终端客户，并利用资源的独占性在当地市场树立进入壁垒，为自己获得区域竞争优势。B2B平台与政府合作的项目可以包括对试点示范企业展开选取、培训和培育等方式，举办买家与当地中小制造企业的见面采购会，并帮助当地企业迅速在电子商务平台上形成产业集群。

第三件事，顺势淘金海外市场。目前已经有不少之前在国内设立工厂的企业都纷纷转战经营成本更低的越南、柬埔寨、印尼等国家。一直以中国本土企业为目标客户群的B2B平台对这种外迁的现象应该有充分的认识和应对措施。譬如及时推出针对东南

亚、南亚等地供应商的新业务，为境外的中小企业出口到中国，以及在全球市场推广提供服务。第四件事，创新“线上线下”互动模式。据统计，目前在中国，只有30%的中小企业在使用互联网做交易，而即便是这30%的企业也不是完全依靠网络的信息来做交易B2B企业必须根据客户的需求完善自己的服务体系。必要时，B2B平台应该通过合作等方式，向中小企业提供融资、物流、支付和保险等贸易相关配套服务。为传统的行业打造出新的商业形态，电子商务或许也会因此升华到电子商务服务的新阶段。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