

金融危机下电子商务企业的生机电子商务考试 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__E9_87_91_E8_9E_8D_E5_8D_B1_E6_c40_516702.htm 忽如一夜冬风来，顷刻间银行利率多次下调，房价嗖嗖的往下落，各种经济数据悲观的被各路媒体纷纷报道出来，人们已经身临其境的感受到了今年经济的一丝寒意，象冬天里凛冽的寒风吹在每个人的心里。而最难过的，莫过于出口型企业，在这股寒风中，他们只能英勇的就义，没有了圣诞的果实，外国人已经没有富裕的钱去打扮那看起来多余的圣诞树了。国外的孩子也不在选购什么变形金刚，机器猫，吃饭都成了问题。哪还有时间去买玩具。于是，圣诞树企业倒下了，玩具企业倒下了。台塑裁员，IT企业裁员，鸿海裁员，各种对外的OEM企业纷纷裁员，华尔街的员工都挤往中国来谋生。现实是残酷的，风暴席卷的力度是疯狂的。在众多企业纷纷倒闭，制造型企业纷纷减产过冬之际，有一类企业确在偷偷的进行着扩张，资本悄悄的流向这种企业，在冬天里谨慎布局。BTOC，CTOC，BTOB这类电子商务模式，正在迎接这类企业的一次历史的机会。纵观电子商务企业的发展，都是在传统模式企业受到冲击的时候，才站在市场的前端。进入大众的生活里，在传统企业发展良好时，电子商务企业只能在小众面上得到发展。在众多企业纷纷倒闭的时候，京东商城，北斗手机网，红孩子等知名BTOC企业都拿到了风投。而百度也在这个寒冷的金融冬季推出了“百度有啊”大型CTOC网络交易平台，这说明电子商务企业在投资者眼中还是一块肥肉，只要模式正确，创意新颖，永远是资本市场最值得信赖的投资领域。为什么这些电子商务模式能在金融危机下看到生机呢？笔者在迪智成咨询调查后认

为电子商务企业相比传统企业主要有那么5点优势: 1.送货上门:相比传统企业需要顾客上门购买方式不同,电子商务企业普遍采取了送货上门的配送模式,使消费者能做到足不出户选购商品,足不出户拿到商品.大大方便了消费者.而知名电子商务网的配送多和邮政快递相结合,配送和销售相分离,也减少了网站的工作量,使网站能把工作重点放在服务,产品上.同时邮政快递专业的配送也使货物的安全,准时得到保证,可以说这是网站和邮政快递双方一个共赢的结果. 2.价格便宜:价格始终是电子商务网站最核心的竞争优势,无论何时,这都将成为也必须成为电子商务网站的杀手锏,因为价格便宜是电子商务网站诞生就具有的,省去了地面店的各种开销,省去了货架的产品展示,这些都为网站产品降低价格提供了先天的优势.一家品牌茶叶专卖店最少需要20万的店面费用,还不算人员工资的配备,加到一起一年最少也要30万左右.而这30万的价格不可能由厂家自掏腰包,价格终究会回到产品上,也就使消费者无法买到质优价廉的产品.而一家网店的成本几乎为零.可以在CTOC网上免费开店,同样的产品,就算网店的茶叶价格再降低,利润仍然可以得到保障. 3.质量有保证:电子商务企业想要发展就需要有固定的客户群,它不象传统的坐商,可以靠人流带动消费额的上升.一般网民如果习惯了在哪个网站购买产品,那基本就会一直在这个网站购买.也许这个网站的某些产品价格比其他网站稍贵一些.这就是消费者的"购买习惯性".而想要留住你的顾客,所有网站在产品质量上都有严格的检验.本身产品的价格优势就已经能够降下来.没必要再在质量上找利润,一旦质量有了问题,网络的传播速度能使一家企业一夜之间轰然倒塌.因此这些因素决定了电子商务企业把质量放在第一位的企业风格. 4.节

省时间:送货上门,货到付款,不出门就能逛便所有不同的产品,这是传统企业可以比的么?你可以穿着睡衣畅游网上商城,想买什么只需轻轻一点,可以在炎炎夏日,在沙发上一手捧着冰淇淋,一手点着鼠标购买你想买的产品.可以买完物品后,随时更改送货时间,指定送货时间.完全按消费者的时间灵活确定.这在时间上的节省是任何传统模式不能替代和模仿的. 百考试题提供 5.购买到本地没有的商品:虽然现在我们的物质极大丰富,在本地就可以见到各地的产品,但是在一些经济欠发达的地区商品的多样性仍然不能满足消费者的需求,因此,网络购物就给这部分消费者带来了福音,不必再去托人托关系,只需在网上轻点鼠标,就可以获得本地没有的产品.省去了人情,时间,地域这些麻烦.实实在在的把购物当成是一种享受. 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