

综合辅导：怎样才能把电子商务做大做强电子商务考试 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_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_516858.htm

不同的企业，由于其所处的市场地位不同、企业规模不同、面对的客户群和供应链关系不同，因而需要制定不同的电子商务发展战略。在网络时代扑面而来、新经济浪潮席卷全球之际，企业必须面对网络技术带来的变革和机遇，深入思考如何运用新技术更好地拓展业务、发展壮大。伴随着因特网蓬勃发展、电子商务风起云涌，企业更有必要深入认识电子商务如何改变和促进企业业务、进而根据企业自身制定切实可行的电子商务发展战略。存在的误区目前中国企业在面对电子商务时，存在以下的误区：第一，将电子商务等同与网络公司，认为电子商务是网络公司的事；第二，简单地以为企业建立了网站，设立了网址，就是开展了电子商务；第三，将电子商务作为一种潮流和时尚，并未真正理解电子商务的内涵和对企业的影响和作用。为消除中国企业的这些认识误区，我们应该看到：电子商务是新经济时代带给所有企业的一场意义深远的变革，企业开展电子商务的关键是建立符合企业自身实际的电子商务业务模型并对企业所有的内外流程按照网络时代的要求进行重组。电子商务对企业的影响根据一般市场的预测，1999年 - 2003年中国电子商务以B2B和B2C方式开展的业务收入将分别以年均194%和274%的高速发展，预计到2003年，B2B领域的收入将高达26.86亿美元，占整个中国电子商务收入的70%。电子商务带来的影响和变革是深远的，它会对企业的战略、客户关系、流程和供应者关系、信息技术、以

及知识管理等方方面面产生巨大的影响。电子商务对企业战略的影响主要表现在：第一，企业的竞争优势将发生转变，企业必须确定和发展独特的新的竞争来回应动态变化中的市场；第二，市场的价值链将发生显著变化，传统的市场中间商需要重新定义自身的角色以避免被排除在价值链以外。电子商务对企业客户关系的影响主要表现在企业如何更细地区分市场统一并有针对性地管理客户关系。网络技术为企业针对具有共同兴趣和需要的个人和企业建立高度交互的社区、以及创立能够充分体现客户和产品价值的品牌提供了前所未有的手段。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