

行业动态：电子商务企业掀起过冬特惠潮
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_ti2020/517/2021_2022__E8_A1_8C_E4_B8_9A_E5_8A_A8_E6_c40_517092.htm 国际金融海啸席卷全球，人民币升值、原材料价格上涨、外贸的主要对象欧美各国都陷入经济衰退中，以加工和制造为主的江浙、广深一带的中小企业纷纷不堪压力，关门歇业，此时以帮助“中小企业”将生意做到网上去、做到国外去的电子商务列强们，纷纷提出各自的“过冬组合拳”，是否这些真是解冻中小企业的良药呢？还是只是温暖电子商务企业自己的“御寒棉衣”？阿里巴巴“援冬”新产品“出口通” 阿里巴巴近期推出了1.98万元的“出口通”，帮助中小企业拓展国际贸易的出口营销推广服务，包括新增的四大功能：橱窗推荐、数据管家、买家定位和企业邮局，同时还包括专业电子商务网站、视频展播、优先排名、产品展示、第三方企业身份认证、全球商展推广、电子商务操作支持、出口营销与电子商务培训等内容。该产品是阿里巴巴“援冬”战略的最新步骤之一。细看此“御寒衣”价格应该相比原有价格体系有不小下调，同时阿里巴巴也是以外贸见长，帮助中小企业获取出口通道，无可厚非，但是切入点与国家宏观政策倡导的“扩大内需，做好内贸”还是有些出入的，从11月6日闭幕的第104届中国进出口商品交易会(广交会)数据来看，截至11月5日，本届广交会到会境外采购商累计17.5万人，出口成交额累计315.5亿美元。根据广交会官方网站的数据，本届广交会成交额比上届下降17.5%，比去年秋交会下降15.8%。在此背景下，阿里巴巴的“出口通”意图温暖中小企业之余，更大的意味在于

温暖自己。阿里巴巴如何打好手中的“淘宝牌”？利用终端需求拉动中小企业，这些关键点的疏导远比“出口通”实惠多了！慧聪网“双千万工程”11月25日慧聪网对外宣布，慧聪网和杭州市政府达成合作，启动了“双千万工程”援助计划，共同资助杭州中小企业拓展电子商务活动。按照合作内容，慧聪网将让利1000万元凡是杭州市的企业在购买一年期慧聪网买卖通高级会员时，客户只需支付产品价格的2/3。而合同生效后，杭州市政府将会对客户再补助产品1/3的费用。这样客户只需花1/3的钱得到产品服务。百考试题编辑整理 让利1000万无论在经济平稳的高速增长期，还是在金融海啸的现而今，都是一笔不小的数目，但是慧聪在B2B领域的拓展并不及阿里巴巴那么完备，没有能拉动下游内需的“淘宝效应”，所以如何有效刺激内需，让平台的用户在经济走冷的时候，还能以合理的价格倾销自己的商品，必将成为一个重要的瓶颈，一个和尚有水吃，两个和尚挑水吃，几千个和尚，水靠什么保证？特价之余，平台效应的稀释和价格混战导致无利可图如何能有效避免？这些问题慧聪必须要有完善的对策。

中搜行业中国“金牛行动”受经济大环境影响，许多企业业务受到严峻挑战，急需找到低成本、高效的营销方式。有的企业甚至急需找到新的业务模式。中搜行业中国在此时推出“金牛计划”，帮助企业突围寒冬。免不了的特价，中搜行业中国“金牛行动”也包含20%的优惠幅度，虽然没有慧聪的千万气势，也没有阿里巴巴的“出口”诱惑，“金牛行动”将中搜行业中国的独特业务模式向中小企业徐徐展开，尤其对于是还未电子商务化或者门户化的行业，整个模式不仅实施起步低，而且自营度高、变化灵活。旨在帮助企业打造

自有电子商务平台金牛计划既能实现行业网络营销，作为公正、专业的第三方媒体，帮企业低成本提升品牌形象。同时也能实现行业网经营，开创新的互联网事业，新的经济增长点。中搜行业意在中国甄选999个细分行业，帮助传统企业精英打造属于自己的电子商务平台，除了享受价格优惠，还能获得三重大礼：推广支持、运营支持、企业家门户。企业能享受从策划、建站、运营支持、推广支持一系列服务。活动期间中搜还将举办免费网络营销讲座，帮助企业使用好网络利器，顺利过冬。中搜的这套“御寒”组合拳，最大的看点是“合作经营”的中搜模式，将搜索引擎和电子商务完整结合，开放的中搜行业中国平台做广度，而与行业合作伙伴共同构筑垂直行业网站。合作伙伴与中搜合作一起来自运营行业的电子商务平台，以企业提高竞争力，同时企业掌握了电子商务平台的主动权，更贴近行业特性。电子商务化程度越低的行业，越早动手的企业，越能感受到中搜行业中国平台的力量，越能尝到合作经营的甜头，同时越早在同业者中具备网络品牌优势，在扩大内需的大环境下，更能让自己立于不败之地。未来的挑战将考验电子商务企业的“诚意”未来的挑战将更加残酷，众多经济学家在评判金融海啸对中国影响时都“刻意保守”“三缄其口”很大程度上，突如其来的危机对国内企业的影响是在缓慢的释放过程中，金融和资本市场的危机还没有充分显露，所以企业还得做好充足的应对准备，未来一年电子商务平台提出的这些“御寒策略”，能否产生实际的效果，将受到多方面的考证。电子商务平台的诚意在于不仅仅一味的降低自己的产品价格，扩大付费客户数，改善自己的运营状况，而应该放眼国内外市场，考虑如何

有效的刺激各行(企)业信息化、电子商务化，提高企业的品牌意识，产业链意识，届时危机过后，各大电子商务平台对企业的“诚意”将永留史册，同时电子商务也将对互联网领域形成更加有力的支撑。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