

一呼百应布局二三级城市欲重定B2B格局电子商务考试 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__E4_B8_80_E5_91_BC_E7_99_BE_E5_c40_517094.htm 大城市B2B电子商务的潜力不断被挖空，中国B2B市场能真正保持持续供给的乃在大城市周边的二三级城市，并延续到离大城市距离较远的县市等地方，就在这里聚集着中国以千万计的中小企业，孕育着巨大的市场空间。B2B巨头如阿里巴巴在大城市牢牢的占据着，侧榻之处岂容他人酣睡，即便是搜索巨无霸百度扬言进军B2B与阿里较量其实心里没底，在大城市后来者更是难撼其地位。不过随着核心城市B2B市场相对饱和，现在要与阿里巴巴同城开店更非常人所为。与巨人争食恐怕难逃刀下俎肉命运。不过在二三级城市，是阿里巴巴鞭长莫及的地方，也正是专业B2B商贸搜索引擎一呼百应（www.youboy.com）崛起的“根据地”。对于这一块水草丰厚的但巨头不愿去不及去的地区，一呼百应以毛泽东的“农村包围城市”的思想，用先占领二三级城市再逐渐包围核心城市的市场策略，顺势发起新的“圈地运动”。“二三级城市中小企业更需B2B电子商务，更需要通过B2B开展国内贸易，我们抓住这个了机遇，与竞争对手反其道而行之。”一呼百应市场总监何嘉劲如此表示，并认为阿里巴巴B2B主做外贸，在全国各大核心城市有自己的一套策略，但显然在二三级城市做得很不够。据介绍，一呼百应在全国广招渠道代理商，产品迅速渗透到二三级城市中小企业。在很多地方，如山东、江苏、河北等省某些市县，一呼百应的知名度已经赶超巨头。并已形成群聚效应，影响辐射到周边县市地区，一呼百应产品魅力在二三级城

市开始显现。“一呼百应竞争目标很清晰，在中小企业网络应用上，在二三级城市，与阿里巴巴、百度等巨头展开全面的市场争夺。与巨头抗衡，未来几年内中国B2B一定会有新的格局，”何先生称。百考试题获悉，目前一呼百应投入三千万巨资启动健康“金苹果”计划。这一项旨在扶持代理商做大做强的超级计划，其长远意义在于一呼百应通过全国各地代理商布控各地二三级城市的战略布署。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