

七成企业将增加电子商务投入以稳固海外市场
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_83_E6_88_90_E4_BC_81_E4_c40_517334.htm 来自国内著名的汽车电子商务平台-盖世汽车网的调查数据显示，目前，虽然有超过80%的汽配企业生产或多或少受到影响，但60%企业对前景仍持乐观态度，72%的出口型汽配企业表示愿意增加投入以稳固海外市场。本次调查还显示，随着年关临近，不少企业开始提前制订2009年的营销计划。整体上看，企业的预期目标均趋于保守，此外，这些计划显示了三大趋势和变化，那就是企业营销策略从倚重展会转而投靠电子商务；市场也更趋多元化，欧美不再是单极市场，以“金砖四国”为代表的新兴市场开始受到重视；另外，出口配套型企业逐步向售后市场分散风险。在国内，早在数年前，展览公司就别有用心地推出“网上展览”概念，事实上，碍于线下可观的利润收入，这一概念一直未能真正付诸实践，倒是B2B电子商务平台的兴起使这一概念落到了实处。据不完全估算，目前，一家企业一次出国参展最低花费约在6万元以上，这包括一行两人的全部开销，如果租赁展台还要另当别论。这一价格，比一家垂直类行业网站的会员年费高出许多。基于缩减开支的需要，目前，多数的汽配企业已经大幅削减2009年的海外参展计划，“把钱用在刀刃上”成为这些企业的共识，B2B电子商务平台顺理成章地被列为首选方案。盖世汽车网总裁陈文凯表示，10月和11月两月间，注册盖世汽车网的企业明显增多，这一增幅甚至是8、9两个月的一倍以上。美国三大陷入危机，阻隔了不少国内企业的配套路子，但售后市场的扩大让

这些企业有“失之东隅，收之桑榆”之感。据悉，博世、德纳、盖茨等在内的一级供应商将亮相于12月11日召开的盖世汽车网汽车(上海)零部件采购配对会，对华发布大宗采购订单，这些采购无一例外地将用在售后市场，首选就是有配套经验的供应商。这其中，还包括美国三大之一的整车厂，将集中采购一批售后产品。此次金融危机波及欧美，但对一些新兴市场冲击目前有限，这让不少国内汽配企业振奋不已。中国汽车工业经过30年的充分发展已然成熟，这成为不少新兴市场买家看重中国产品的主要原因。目前，伊朗、俄罗斯以及印度等买家蜂拥中国采购相关汽车部件，采购金额有渐趋扩大趋势。10月，俄罗斯最大的汽车制造商-高尔基汽车厂就与盖世汽车网签下每月20万条轮胎的委托采购协议，据悉该厂对华年采购量约达200万条。百考试题编辑整理“伊朗是中东最大的汽车生产国，目前该国对中国产品的需求不亚于俄罗斯。”陈文凯表示，“这两国市场都值得中国汽配企业关注和重视。”据悉，本次参加盖世汽车网(上海)采购配对会的俄罗斯采购商计3家，伊朗采购商2家，印度采购商3家，这其中包括该国最大的整车制造企业和耳熟能详的一级供应商。在美国三大可能失去其全球领导地位之际，以“金砖四国”为代表的新兴市场能否成为拉动全球汽车产业的发动机，值得我们期待。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