

中国电子商务或随企业突围而变革电子商务考试 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\\_AD\\_E5\\_9B\\_BD\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_c40\\_517390.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/517/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E7_94_B5_E5_c40_517390.htm) 面对国际金融海啸的冲击，国内特别是长三角和珠三角地区的中小企业亏损倒闭的比例可能会高达30%-40%，而随着国际金融海啸对国内实体经济影响的加深，明年亏损倒闭的中小企业可能会进一步增加。目前电子商务的主体客户的生态。转战国内市场?并不是所有出口企业的转型都能顺畅。一方面是外销产品需要根据市场要求转型，另一方面国内市场某些行业的不规范和竞争的惨烈，出口型企业往往无品牌、无渠道，这些硬性瓶颈使他们顾虑重重。“主”随“客”变现实生活中本末倒置的理论，放在互联网电子商务领域，并不荒谬，互联网电子商务的发展一直局限在互联网信息应用层面，虽然在支付、信誉、配送等多个环节已经在一些平台上显露出打通的“迹象”，但是，企业级贸易和依赖于物流服务的电子商务却举步维艰，根本原因是目前的电子商务没有对传统产业链的服务本质产生任何改变。实质上，目前的电子商务仍停留在产业链信息服务层面，只是提高了交易信息传播的效率，并没有对产业链、行业上下游的形态、结构变化有任何贡献，所以电子商务的“主体”随目标客户(企业)而变，理所当然。“客”突变“主”何以对?在经历了前几年大家都围绕电子商务“信息流”做文章之后，今年以来，围绕企业需求提供更多层面的功能和服务成为B2B网站争夺客户的主要焦点。产业结构要调整、企业要转战国内市场，电子商务企业如何应对?2008年9月1日，慧聪推出面向企业用户的“行业专属服务

”，而在此前，阿里巴巴也推出了战略级产品“旺铺(winport)”，即企业级电子商务基础平台。今年，得到众多中小企业主热烈追捧的中搜企业级平台-行业中国(www.zhongsou.net)由于采用了创新的“合作经营”模式，针对企业用户提供自建电子商务/行业网平台，通过中搜的互联网技术与企业的行业经验结合，产生巨大的商业价值。不同于传统B2B企业匆忙转型，仓促推出应对企业需求的新品。中搜行业中国较早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。这一举措，不仅仅保证了基础交易信息流的传播，更有效的触及了产业链和企业行业中的上下游结构。百考试题编辑整理 伴企业突围 电子商务遇到最好的变革机会 经济高速增长，企业处于上升通道的时期，电子商务只是一种尝试，获取订单、赢得利润固然很好，即使未能试水成功，也可以自豪的称在互联网营销的大潮中做过弄潮儿，经济进入衰退期，企业进入微利或无利的生死关头，电子商务更像是一棵救命稻草，重病之下，企业更愿意勇于尝试，原来想都不敢想的“产业链变革”，“深入到传统企业经营层面”都已经为电子商务企业大开绿灯，电子商务遇到了最好的变革机会。过去讲“把生意做到网上去”，是为了吸引盆满钵翻的企业主，在海外再淘一桶金，现在讲“与传统产业结合，携手合作，共渡难关”，是为出口受阻、内需无法扩大的中小企业某一条生路，心态和意境已经大相径庭，只要价格合理，效果有度，企业主能安下心来听电

子商务企业做长远规划。中搜行业中国意在中国甄选999个细分行业，帮助传统企业打造属于自己的电子商务平台，企业能享受从策划、建站、运营支持、推广支持一系列服务。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，培训更多的行业网营销师，顺利过冬，这一系列的组合拳，吹响了变革的号角，笔者有理由猜测，伴随企业从此次金融海啸中突围，中国的电子商务形态必将蜕变。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](http://www.100test.com)