

电子商务中任何询盘都有价值电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/518/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_518035.htm

作为中国对国际工业装备和技术一流供应商的北京巴菲特国际贸易有限公司，是一家以自营和代理各类商品及技术进出口业务为主的企业。自公司成立初期起，他们一直通过参加展会来寻找买家。去年9月，他们开始了与阿里巴巴“中国供应商”的合作，并购买了“关键字排名”广告。选择这种区别于传统展会的外贸模式会为公司带来怎样的商机？在虚拟的网络空间做贸易需要有什么样的心态？促成这桩合作的该公司外贸部的沈经理对上述问题作出了解答。将传统外贸模式与电子商务结合提及向公司高层力荐阿里巴巴的原因沈经理说：“做电子商务是外贸市场的必然趋势，而选择国内最大的电子商务平台阿里巴巴则是看中了它在市场中所拥有的知名度和声望。

”对于如何实现将展会这种传统外贸模式与新型电子商务模式相融合，沈经理自有一套，他说：“展会拥有实效性强及稳妥等特点，这种面对面直接交流的方式对于我们这种动辄上百万、上千万生意的企业来说是非常必要的。但展会不会时时举办，会受时间和地点的限制。这时候，网络优势就显现出来了，它能弥补展会的缺口，让企业与客户之间真正实现随时随地、线上线下的顺畅沟通。让网络与展会互相结合，从而达到了‘1+1>2’的效果。”“关键字排名”让客户注意到你虽然目前来看，电子商务的优势还没有完全体现，但沈经理对电子商务、对阿里巴巴有着十足的信心。当被问及为何选择购买“关键字排名”广告时，沈经理解释道：

“我们公司始终坚持‘要做就做到最好’的原则，在排名广告中，排在前面就意味着被客户找到的几率大大提高，这就能够引起更多客户的关注。而且客户在选择合作伙伴时都会希望自己能获得最大的信誉保障，在阿里巴巴购买‘排名’广告则迎合了买家这种心理，它就像一颗定心丸，会在合作初期就让客户对公司产生好感。”这种坚持为客户提供完美服务的信念同样也是阿里巴巴所追求的，因此，在阿里巴巴定期举办的会员培训会中，频频出现了“巴菲特人”的身影。

任何询盘其实都有价值“巴菲特”2007年9月正式在阿里巴巴上“营业”，到现在为止已经吸引了许多买家前来询问，沈经理对于未来十分乐观，他说：“我从没想过选择电子商务会给公司效益带来立竿见影的效果，我们现在所做的一切就是为了等待最好的时机。一旦商机出现，我们就会紧紧抓住。”百考试题收集整理对于让很多客户头痛的垃圾询盘，沈经理有着自己独特的见解。“什么叫垃圾？”沈经理笑着反问道，“我的字典中不存在垃圾询盘的概念，在我看来任何询盘都有其自身价值。可能这些询盘在表面看来效益不大，但其背后蕴藏的巨大商机是不容小觑的。举例来说，有些发给我们邮件的公司并不属于我们这个行业，他可能只是听别人提过我们就来询盘。每当这个时候，我就会要求员工谨慎对待，不可放过任何为公司宣传的机会，尽力打响公司的知名度，说不定就会找到潜在客户，为公司带来额外的收益。”沈经理这种“变废为宝”的精神，为我们印证了一个观点：世界上本没有垃圾，只有放错了位置的资源。

最终达成长期合作 已拥有5年网络贸易操作经验的沈经理在分享个人心得时说道：“我始终相信谁笑到最后，谁就笑得最

好！在行业中，能获得成功的人都是持之以恒的人。只有当你有了足够的耐心，可以脚踏实地地坚持理想的时候，你才会离成功更进一步。因此，对于阿里巴巴这条电子商务之路，我们会一直坚持走下去。”沈经理透露，巴菲特公司已经计划将市场由原来的俄罗斯地区向英语国家扩大覆盖，而这些策略已经可以从现在的询盘中略见成效了。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