

电子商务大有可为独立网店成为主流电子商务考试 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_518112.htm

一九九五年，全球第四大传媒集团贝塔斯曼正式进军中国。曾经风光无限，至今已走了漫长的十三年，但是贝塔斯曼中国书友会从未能交出一份领众人满意的答卷。最终，贝塔斯曼于二零零八年七月终止了所有在华书友会的业务。其实，贝塔斯曼的经营模式早已不能满足广大消费者的需求。而电子商务在中国的兴起也给贝塔斯曼带来了巨大的冲击。随着当当、卓越的出现，网购图书的优惠多折扣大，物流的便捷，在线支付的顺畅，所有的一切都已经不利于贝塔斯曼的生存。贝塔斯曼的衰落也就成立自然而然的事情。“贝塔斯曼”已经逐渐从大家脑海中消失，当当、卓越的锋芒似乎已盖过了整个电子商务的图书领域，可是就在这个时候一个新的身影映入我们的眼帘甲虎特价图书网。据了解甲虎是做软件开发起家的，在创业的道路上奋斗多年之后，最好总选择了文化产业做起了“图书”，创办了独立网店甲虎特价图书网。起初甲虎也是提供电子商务软件服务的，现如今已经投身电子商务，始终没有离开这个主题，始终坚信电子商务是未来商业发展的必然趋势。对于企业来说，电子商务能够有效的实现信息的流动与传播，而这种双向的交互行为能够更方便消费者获取商品信息，企业也能及时了解消费者的需求从而做出调整。除此之外，电子商务还能为企业有效的节约成本，另企业更具竞争力。特别是目前全球经济衰退的背景下，电子商务更能体现其无与伦比的优势。在金融危机的辐射之下，消费者看好自

己的腰包，不再盲目的消费；商场连锁点选择关闭分店，以求能够坚持的更久；企业大多选择大范围裁员来压缩成本，其中更是不乏有雅虎、索尼、花旗集团等国际企业。与此同时，国内许多企业也都开始以各种形式压缩成本，而为了保证持续增长许多企业选择开展电子商务。随着阿里巴巴、淘宝、当当、卓越、红孩子等电子商务企业的成功，国内网购市场也日渐成熟，传统商家对电子商务更加充满有信心，越来越多的企业看准了电子商务这块肥肉，联想、神州数码、国美、蒙牛等大型企业均开展了自己的电子商务。百考试题提供 而当当、卓越在图书领域率先崛起成为了行业龙头，面对竞争的压力，甲虎的负责人陈加取表示：“‘甲虎特价图书网’做的是特价图书销售这块，这大概是当当、卓越最不赚钱的一块业务了。这块业务利润并不大，对他们来讲可有可无，所以我们之间不存在十分直接的竞争。而在这块业务上，我们之间还可以有合作。当然，这些大企业对我们来讲像是高山上的巨人，我们只是山脚下的小蚂蚁。马云曾讲过‘大象是踩不死蚂蚁的，只要躲得好’。文化传播和图书都是很古老而又传统的行业，我们以创新的思维和全新的模式来做这些业务。当然，在这个过程中我们还有许多要像当当、卓越学习的地方。目前，我们已经确定了未来几年的发展路线，并且已经开始盈利。”通过这些年来的努力，甲虎特价图书网已跻身世界网站前十万名，这对一家成立不到两年的电子商务网站来说可谓是来之不易。谈到短期成功的关键时，甲虎说：“成功不敢说，就我们从事电子商务两年间的经验而言，关键在于‘诚信’与‘物流’。树立了自己诚信的企业形象，消费者才敢买你的东西；而物流方面则决定了

是否具有竞争力。这些做好了，长此以往，企业的品牌也就慢慢的形成了。其实，不是只有大企业才讲品牌，中小企业更需要有品牌意识。还有一点很重要，那就是选择一套优秀的电子商务软件系统，而我们选择了国内最专业的网店系统ShopEx独立网店。许多在网上开店的朋友都使用ShopEx的服务，当初我们选择ShopEx也就是冲着他们专业的技术服务和良好的用户口碑。最近听说他们收购了另一家叫做EcShop的产品，生意做的越来越大。在此，我们祝ShopEx在新的一年里‘一帆风顺，蒸蒸日上。’”希望“甲虎特价图书网”的成功经验能给大家一些启发，能对大家在各自电子商务的征程中起到一定的促进，相信独立网店也必定会成为电子商务的主流模式。让我们与甲虎一道为中国的电子商务摇旗呐喊，一起去迎接电子商务美好的明天。

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