

电子商务将带来经济寒冬里的网购暖春  
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\\_518881.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/518/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_518881.htm)

网络经济调查研究机构公布了08年4-10月中国网络购物网站网民行为趋势数据，预测2008年中国网络购物行业的市场容量将接近1300亿，较2007年同比增长130%，超过年初预期。为什么在美欧日三大经济体陷入衰退、世界经济严重减速之时，中国的网购行业能够逆市而上，创造出130%的增长速度？究其根本，还在于电子商务的全开放、低成本和高效率特性。福建的服装重镇晋江、石狮频频传来小型外贸企业倒闭的坏消息，不只是福建，也不只是服装出口行业，2008年简直成了中国出口行业的重灾年。美国经济步入衰退，欧元区风光不再，日本持续经济低迷，导致海外市场需求锐减。这使得处于出口产业链下游的中国加工企业面临着订单爆减、成本上升、竞争加剧的三重压力。这时企业主们纷纷把目光转到了相对来说未受金融危机影响的国内市场。中国是个人口众多的泱泱大国，三十年的改革开放使得中国老百姓的人均可支配收入从343.4元增至13785.8元。国内市场的挖掘潜力巨大。而且11月5号国务院出台扩大内需促进增长十项措施，提出至2010年将投资4万亿人民币进行基础设施以及社会福利建设，扩内需保增长的力度之大前所未见。因此，可以说，对于广大中小企业而言，在今后两三年，谁能够抓住国内市场，谁就能够在经济寒冬里生存下来。但是怎么开发国内市场呢？国内著名的互联网应用服务提供商35互联公司指出，考试/大网络销售是现阶段最适合中小企业开拓国内市场的模式，2008年1-11

月35互联电子商务网站建设销售额相比07年同期增长迅猛，与艾瑞的调查结果不谋而合。35互联公司表示，经过对服务企业的多年跟踪，他们发现80%的中小企业采取的是游击战式的营销模式，利用灵活快速的特点，寻找行业垄断者的薄弱之处，蚕食他们的市场。也就是说，中小企业更应注重辐射非主流市场。但是，小企业雇员少、资金薄弱，采用传统方式开辟非主流市场无疑于自寻死路。而电子商务的发展就为中小企业解决了这一难题。互联网固有的全球开放特性，使得企业能够不费吹灰之力，把销售市场开辟到全国各地。这就彻底打破了大企业利用资金优势建立的渠道进入障碍，为小企业创造出公平竞争的网络环境。小企业的融资困境决定了他们对于成本非常敏感。不少企业认为电子商务的IT成本很高，但事实上，据专业网站建设公司35互联表示，建设一个普通企业站点的费用在几千到万余元，而建立一个电子商务平台的费用不过几万到十几万元，对于一个企业而言，并不是非常高昂的成本。但是有了它之后，企业就可以进行网络销售的一系列工作，加入到蓬勃发展的网购市场中。更重要的是电子商务改变了企业的成本结构，降低了企业的生产和销售过程中的交易费用和产品售后服务费用。这降低了大企业依靠规模效益取得成本领先优势的可能性，为中小企业利用模仿和创新开辟新市场提供了绝好的机会。电子商务这种低廉的营销方式，减少了从生产到销售的许多中间环节，缩短了企业与客户之间的距离。企业可以利用即时语等客服工具与客户“面对面”地洽谈，极大地提高了商务活动的效率。而且，企业还可以利用精准化的网络广告匹配消费人群，引导潜在的客户登陆自己的网站，利用LM之

类的流量统计工具，准确地评估广告的效果，再也不必为不知浪费了哪一半广告费而苦恼。正如一家互联网男装品牌的董事长所说的，“面对金融风暴我们抢先在网络上跑马圈地，主动迎击，考试/大就像在商场里抢占旺铺一样，旺铺毕竟有限，企业搞电子商务要趁早。”1300亿，的确是块诱人的大蛋糕。网络销售相比于传统方式，是个高透明、高竞争的环境，先进入者会加大后来者的进入门槛。对这块蛋糕觊觎已久的中小企业们，寒冬之下，该是时候出手了。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](http://www.100test.com)