

电子商务列强掀起过冬特惠潮电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/519/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_519010.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/519/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_519010.htm)

国际金融海啸已影响到实体经济，以外贸加工和制造为主的一些中小企业不堪压力，关门歇业，此时以帮助中小企业将生意做到网上去、做到国外去的电子商务列强们，纷纷提出各自的“过冬组合拳”。阿里巴巴近期推出了1.98万元的“出口通”，帮助中小企业拓展国际贸易的出口营销推广服务，包括新增的四大功能：橱窗推荐、数据管家、买家定位和企业邮局，该产品是阿里巴巴“援冬”战略的最新步骤之一。阿里巴巴本身也是以外贸见长，“出口通”意图温暖中小企业。但也有业界人士提出，阿里巴巴打好手中的“淘宝牌”，利用终端需求拉动中小企业，这些关键点的疏导可能比“出口通”实惠多了。11月25日，慧聪网宣布与杭州市政府合作，启动“双千万工程”援助计划，共同资助杭州中小企业拓展电子商务活动。按照合作内容，慧聪网将让利1000万元凡是杭州市的企业在购买一年期慧聪网买卖通高级会员时，客户只需支付产品价格的2/3。而合同生效后，杭州市政府将会对客户再补助产品1/3的费用。这样客户只需花1/3的钱得到产品服务。受经济大环境影响，企业急需找到低成本、高效的营销方式。有的企业甚至急需找到新的业务模式。中搜行业中国在此时推出“金牛计划”，以帮助企业突围寒冬。免不了的特价，中搜行业中国“金牛计划”也包含20%的优惠幅度，虽然没有慧聪的千万气势，也没有阿里巴巴的“出口”诱惑，“金牛计划”将中搜行业中国的独特业务模式向中小企业徐徐展开

，尤其对于还未电子商务化或者门户化的行业，整个模式不仅实施起步低，而且自营度高、变化灵活。中搜行业意在在中国甄选999个细分行业，帮助传统企业精英打造属于自己的电子商务平台，除了享受价格优惠，还能获得三重大礼：推广支持、运营支持、企业家门户。中搜的这套“御寒”组合拳，最大的看点是“合作经营”的中搜模式。百考试题编辑整理 未来一年电子商务平台提出的这些“御寒策略”，能否产生实际的效果，还要接受时间的考验。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)