

中小企业应该怎样策划电子商务电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/536/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_536893.htm

中小企业由于经营规模和管理结构等因素的影响，其在市场中的竞争力急需迅速提高以应对加入WTO后即将全面开放的国内市场。在面对内外兼有的市场压力时，中小企业甚至更应该比大型企业多走一步、快走一步。利用自身灵活性迅速建立起一套有效的信息系统，并以此为基础，开展电子商务。一方面通过信息化手段完善自身管理缺陷、规范业务流程、提高产品和服务质量。另一方面也可以依托电子商务更快速的融入全球竞争，在本土以外的“大蛋糕”上争取到一个有利位置。但由于种种原因，中小企业在借助信息化手段提升自身竞争力方面也面临着诸多挑战，例如资金、技术、人才、观念等。“前狼后虎”的竞争格局已经形成，中小企业不能再任由短处依然无所改变，可是谁来帮助中小企业改变自身处境呢？自己走，才有精彩的道路！

一、根据业务发展需要，制定电子商务发展目标与规划

电子商务是商务活动(包含信息流、资金流、物流)电子化、网络化、自动化及智能化。要分阶段、分层次地推进，实现不同水平的商务与电子的融合，要因地制宜，结合本单位的情况，由浅入深分阶段分层次的发展电子商务。

1、电子商务三个层次或三个阶段

电子商务按应用水平及商务与电子的融合程度可分三个层次或三个阶段：(1)初级电子商务或商务初级电子化、网络化：初步开展电子商务，主要实现信息流的网络化，即进行网上发布产品信息，网上签约洽谈，网上营销，网上收集客户信息，实现网络营销等非支付

型电子商务。实现初级经营服务信息化。(2)中级电子商务或商务中级电子化、网络化：实现信息流与资金流的网络化即实现网上交易、网上支付，实现支付型电子商务，以供应链管理与客户管理为基础，实现中级经营服务信息化。(3)高级电子商务或商务高级电子化、网络化、智能化：开展协同电子商务，/百考试题/收集/全面实现信息流、资金流、物流等三流的网络化：实现支付型电子商务与现代物流，网上订货与企业内部ERP、SCM、CRM、BI结合，及时精良生产，实现零库存。协同商务强调从产品的设计研发、生产制造、产品销售交货、物流配送、售后服务、甚至是最后的成效评估等，都通过网络与电子商务平台进行，使供应链上下游企业各方能够同步作业。国内电子商务目前大多处于初级电子商务的层次或初级阶段，部分处于中级电子商务的层次即中级阶段，少数进入高级阶段，在中小企业中相当部分没有上网，没有开展电子商务，一部分中小企业已开展初级电子商务。

2、确定电子商务的发展目标 大多数没有开展电子商务的中小企业近期以发展初级电子商务为目标，少数已开展初级电子商务的中小企业近期以发展中级电子商务为目标。

3、制定发展电子商务的规划 中小企业要结合本单位的情况，根据企业发展规划与战略，制定发展电子商务的规划。企业电子商务规划是企业信息化规划重要组成部分，就是企业经营服务信息化规划，企业电子商务规划内容：(1)商务网站的设计与建设 网站策划，网页及网站内容设计制作，网站的经营与管理。(2)网络营销与促销，包括：a.建立与强化企业网络品牌.b.建立企业的网络形象.c.创造基于网络的新经营模式./百考试题/收集/d.拓展与顾客的互动联系.e.分销商、代理商、零

售商管理.f.订单管理。 3)网络采购，包括： a.招标管理.b.采购管理.c.供应商管理.d.库存管理。 4)网络营销与供应链管理 5)网络营销与客户关系管理

二、根据企业人力、财力情况，选择电子商务的策略

- 1、确定切入点 以上网在网上发布产品信息和服务，开展网络营销为切入点.
- 2、选择开展电子商务的方式 (1)企业自建网站开展网络营销. (2)企业委托ISP/ICP或租用设备建立主页和网站开展电子商务. (3)企业参加行业组织的电子交易中心与交易市场. (4)企业参加地区性组织的电子交易市场，利用地区电子商务平台，开展电子商务. 不管怎样选择，其实只要有一条电话线，一台计算机，就可拨号上网，发布信息，联系客户，启动电子商务。
- 3、研究制定电子商务的策略 (1)确定商务模式 分析企业的核心业务、业务模式和业务流程，确定商务模式、网上商务模式与原有的商务、业务模式比较要有所创新，网上应增加些新的业务和服务.原有业务流程要改革、优化.包含经营观念、内容的创新，组织与管理创新，/百考试题/收集/盈利模式的创新等。 (2)确定合作伙伴 选择有经验的电子商务公司(含ISP、ICP)、咨询公司或系统集成商为合作伙伴。 (3)确定网络营销产品和服务的重点 首先在网上发布产品和服务信息，开展网上营销、促销，网上收集定单和客户信息，开展售后服务.按需要开展网上采购，网上收集市场信息，供应商及有关产品信息，进行网上洽谈签约，有条件再开展物流配送和网上支付。

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