

综合辅导之解读电子商务与会展合作电子商务考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/537/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_537762.htm 会展成为当今贸易往来的主要场所之一，并且受政策的鼓励与推动下，显得格外的具有活力。然而事实值得怀疑的是，会展中心与展览服务商是两个不同的对象。也就是说，不是只能靠会展中心的知名度来提高展会的。会展的推广关键在于展览服务商如何做好会前会后的宣传工作。但是展览服务商如何选用现代工具进行推广以提高会展的知名度？而在今年3月1至3日举行的2006第四届汽车用品（广州）展览会、Canton Fabric2006和2006年中国顺德第7届国际涂料、油墨、粘合剂展览会上却发现B2B电子商务服务商的身影。如汽车用品展览会上就有慧聪网、勤加缘网和商品资源网等。而奇怪的是，他们是以合作的方式摆的展位。其实大家如果有观察的话，近几年像这样的情况已经不是新鲜事了。各大B2B电子商务服务商都有把注意力放到展会上。电子商务服务商现身展会支持媒体榜近年来如网上会展，也慢慢被众企业所接受，同时也作为会展业发展的创新模式。当然会展仍然不能摆脱现场的洽谈。并且按中国的国情需要，在很长的一段时间里，现场的会展形式也只能与网上会展共存。然而不是说，任何的展览服务商都愿意与B2B电子商务服务分摊利润。如果说要求展览服务商自建B2B网上展览网站，却显得不太现实。特别是对于中小型的展览公司更是“雪上加霜”。然而在电子商务狂潮的推动下，展览公司也意识到利用网络进行宣传的重要性。/百考试题/收集/甚至我们可以观察到，在会展支持媒体一栏，也多

次出现B2B电子商务服务名称。如最近举行的“2006第四届汽车用品（广州）展览会”上就有慧聪网等服务商。由B2B电子商务服务担当支持媒体之一的做法，让观察者觉得耐人寻味。而更多的人则会第一时间把这样的做法，说成是展览公司与B2B电子商务服务进行网上会展的合作形式，然而答案却是否定的。或者我们可以发现，作为支持媒体的不仅仅是B2B电子商务服务，还包括了传统媒体或者是门户网站。其实，我们可以预测到，B2B电子商务服务是在为展览公司做推广宣传。那不免会让人深究他们是如何牵连起来合作的？展览业看好电子商务服务商从展览公司角度来看，他们考虑的是B2B电子商务服务商给他们带来的好处，以便在其网站上宣传推广。第一，B2B电子商务的发展有目共睹。我们可以根据中国社会科学院互联网研究发展中心公布的《2005年中国电子商务市场调查报告》，报告调研结果显示，2005年中国电子商务市场整体增长迅猛，网上成交额由2004年的3500亿元升至2005年的5531亿元，增长158%。B2B市场占到了整个电子商务市场份额近98%，第二，/百考试题/收集/B2B电子商务服务商是为企业间提供交易平台的，像这样的群体正是展览公司的客户和推广的对象。第三，B2B电子商务网有可观的客户量和知名度及其带来的增值服务。以广州勤加缘科技实业有限公司旗下的勤加缘网为例。自从该网在去年7月份正式推出以来，截止到2006年2月，勤加缘网已经拥有注册会员24万多家，提供91万多条的供求信息。客户主要是来自国内的各行各业。甚至正在计划与全国专业市场联合起来，打造属于中国的电子商务交易模式。并据内部人士透露，该网还计划与展览公司合作推出“中国行业展会特刊系列”，简单的把参

展客商、厂商、会展和商情联系起来。B2B电子商务推广有着落从电子商务服务商角度来看，服务内容和发展方向都有了，关键在于如何获得更多的价值会员。如果要发展线下客户，则需要作大量的推广与宣传。而事实告诉我们，电子商务服务商更乐意与会展搭上关系。包括以自有的展览公司开展线下采购交易会，或者与展览公司合作等形式。据艾瑞市场咨询（iResearch）根据资料整理显示，81%的B2B公司选择报刊杂志广告作为广告投放的主要形式，展览会的选择率列在第二位，占有75%。综上所述，报刊杂志广告和展览会是B2B公司品牌宣传的主要形式。/百考试题/收集/其实，展会搭建了一个广大中小企业全面展示最新产品和技术平台，所以深受供应商和采购商的欢迎。也正因如此，为更好的抓住企业商务人员的心理，电子商务服务商把会展看得尤为重要。同时跟展览公司合作，为将来做线下的交易会打好基础。无论是越来越多的展览公司在展会过程中运用电子商务平台，还是利用电子商务平台进行宣传。展览公司主要是想提高展会的知名度和拓宽业务。电子商务服务商具有可观的客户量和知名度等为展览公司提供方便，并利用展会发展线下客户。而最终大家都在传播信息。因此，从某种角度，电子商务与会展一拍即合，并为双方提供有效率的扩展业务渠道。而他们间的合作方式普遍是，展览公司为电子商务服务商提供展位，而B2B电子商务服务商为其在网上进行推广等。甚至在电子商务服务商寻求差异化的同时，更多的合作方式将随电子商务的发展而改变，进而促进经济的发展。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