

综合辅导之什么是电子商务策划电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/538/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_538867.htm 做一个简单的需求分析。中国有很多的中小企业，能够提供好的产品或者服务，他们也逐步认识到网络的重要性，所以就有造就了B2B的一些神话，但是光有B2B的平台并不能满足他们的需求，企业电子商务的转型，并不是光靠把公司在B2B发布一下，在论坛推广一下就可以完成的，更多的是需要内部和企业流程的调整。最近发现一个案例，有家企业传统业务做得很好，想发展网上销售，经过一些简单的努力，看到了一些效果，但是也受到了很多阻力，最重要的还是企业内部部门间的阻力。负责电子商务的人员没有发言权，受制于其他部门，如企划部、传统的渠道部。在他们看来，电子商务必须服从企划部的安排，但是问题是他企划部的安排完全从传统的角度来考虑。所以企业的转型并不是简单的把产品发布到网上，如果想真正的转型，需要一些的措施，这些措施是什么呢？方式是什么呢？/百考试题/收集/正是电子商务策划需要做的事情。“电子商务策划”定义是：通过了解企业的产品或者服务，根据企业的现有的管理模式、财务状况、分销渠道，并分析企业在电子商务应用状况，利用企业的内外资源和网络、电子商务的相关性，从而提出适合企业发展需要的电子商务策划解决方案，帮助企业进行电子商务转型。这是海翔下的定义，有可能不完善，但是可以体现三方面内容：一、电子商务策划必须深入企业内部。这一点很重要，/百考试题/收集/现在很多互联网服务公司几乎都提供标准化服务，对他们是省

事，但是对于企业未必。每个企业都有各自的特点和需求，都有各自的外部资源，了解这些后才能为企业做出正确的转型提供意见或者方案，必要时还需要对员工网络应用水平进行测试甚至与培训，所以电子商务策划必须是个性化的东西。

二、电子商务策划是一个资源整合的过程。整合营销是一个很好营销方式，在网络上就有网络整合营销，二者是有区别和联系，具体以后再做探讨。整合营销一个很重要的要素就是会利用各方面的资源，如人脉、资金流、企业联合等，但是这些资源不是随随便便就可以拿来用的，需要分析，需要监控，需要评估。

三、电子商务策划会形成一种职业。其实现在就有从事这方面工作的人群，只是很少，社会还没有形成认识，因为坐这个需要了解非常多的知识，要了解传统行业，要了解人的心理活动，要懂营销，还要有技术基础。电子商务诞生一种新的模式，叫B2M，就是企业对电子商务职业经理人。

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