

下一代电子商务公司什么样？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__E4_B8_8B_E4_B8_80_E4_BB_A3_E7_c40_538876.htm 阿里是电子商务网站的代表，是中国电子商务的主流，它有很多先进性的思考和开创性的产品与服务，还有它的盈利模式，都值得我们去关注与深思。在电子商务这个行当，很多从业人都是做小买卖出身的，希望能在网上也做点买卖。有的人认识点生产商，就想在网上做代理销售，觉得电子商务网站就是网上卖东西。有的从业者是门户网站或电子商务网站的运营人员、产品经理等等，觉得电子商务网站就是运营。有的从业者甚至就是个会写asp.net的开发人员，觉得电子商务网站就是一套程序可以传图片，有支付功能和沟通工具功能等等。所以我想把我的一点心得给大家分享一下，因为我一直Care企业客户，而且老从产业层面去看待，所以可能对大家拨云见日有些好处。那我就从阿里巴巴说起。阿里巴巴有许多值得大家学习地方。阿里巴巴为了帮助中小企业在互联网上销售出东西，把链条越做越深。中小企业无法上网销售东西，第一步阻碍就是根本没有电脑。所以马云一直在关注廉价电脑，我看马云估计盯住了上网本，还要合作预装杀毒软件/安全软件，把IE首页默认设置为阿里巴巴，还要预装看图修改图片的软件，以好走入阿里巴巴黄页网站。有了电脑，还需要ADSL，还要交网费。我想马云在这些环节也在思考。然后就是要会使用阿里巴巴，如：如何建站、如何上传、如何选择和购买模板、如何使用旺旺、如何购买网址，如何进行宣传，/百考试题/收集/如何SEO，如何做标题党，如何用阿里妈妈，如何

用搜索并且怎么选择关键字，这些都需要人教。所以阿里巴巴的培训教育业务一定也很红火。当然，诚信、支付、报价、客户管理、采购，这些都需要不断培训教育，才能让中小企业相信在网上能做生意，而且是安全的做生意，而且是可以轻松投入还能近期就获得一些回报的。很多传统中小企业不相信网上能做生意，这需要不断宣传和教育。很多企业不懂得网上营销、宣传，/百考试题/收集/当然阿里还会多块业务，就是让企业把营销宣传外包给阿里。交个年费，有人帮你SEO，帮你挑选搜索关键字，选择合适的广告位，修改图片，修饰文字，选择模板，做标题党。现在业务外包越来越盛行。阿里为了让大家异地结算更可信，与农业银行、邮政银行等等签署了不少合作协议。阿里为了让物流更通畅，并且有质量，并且价格还合适，和EMS等等不少大的全国性的物流派送公司进行合作。我看到的帖子是关于阿里巴巴进入日本的。与周采购额达到300亿日元的日本采购平台服务商DeeCorp深度合作，使其把很大一部分订单下到阿里巴巴日本网站上，再由阿里巴巴协助中国中小企业来接单。马云与日本当地仓库运营者SBF达成交易，在其仓库中开辟800平米供中小企业存放样品，日本企业要求看货时SBF将按照系统要求迅速将寄存在那里的样品按照日本企业习惯包装并在两天内运送到看货企业手中。我那次听到马云说要和银行建立民间小额贷款，因为中小企业资金吃紧，如何过冬，小企业缺钱却又跟银行贷不出钱来，因为小企业风险承受能力弱，银行都不敢给贷，但恰恰中小企业最缺钱。银行就跟风投VC一样，总是锦上添花，而不是雪中送炭。你最需要资金的时候往往你得不到资金，你企业发达了，行长们都亲自请你吃

饭了。但是给中小企业提供一套平台和营销工具，即使阿里做业务外包，代理企业客户来做网络营销，还是有问题。因为光宣传光缴费，效果呢？没有人购买，第一年可以说服客户网络销售靠谱。第二年可以说服客户第一年已经努力了第二年就该开花了千万不能放弃。第三年还让客户继续付费就有些困难了。所以马云必须进行销售线索的收集与加工，把这些销售线索卖给企业，企业得到真实的客户，才觉得网络销售靠谱。但是，现在识别销售线索、加工销售线索、跟踪销售线索，既困难又时间长，而收获少，获得与成本付出不成比例，如何做这块，不仅仅是马云，更是所有人都在思考的问题。过去，广告是投放了就得付费。但是第二阶段进化到了广告按点击付费的，现在这些都不行了，现在企业主对互联网营销更苛刻了，需要按真实购买付费。因为现在欺诈点击太多了。花钱没效果啊。现在google和百度都面临着这个问题。现在，说精准营销已经过时了，因为大家都精准，只不过谁更精准的问题。未来的焦点是：/百考试题/收集/如何轻松的识别销售线索、加工销售线索、跟踪销售线索，这样客户才付费。但这个模式是革命的。是要google命的。为什么这么说呢？因为广告是营销范畴的。而线索是销售范畴的。营销是广度和深度的，而销售是一对一跟踪的，这是又好又快的最大阻力，一对一，就意味这个个性化，就意味着消耗大量成本在一对一跟踪，完全不像广告营销，一旦投放就等着客户上门吧。销售跟踪可是要持续联系推进care的。google产生gmail和gtalk，就是为了销售能跟踪联系，而且google很多服务要求登录，这就是个进入google世界的ID，是唯一识别你这个客户的。你在google上登录然后使用的服务越多，google

对你了解越多。google发展大量服务，并且很有可能去做社区，就是为了在工作、生活上把你的习惯都了解到，然后给你做销售线索识别、加工。做社区，是为了电子商务这个链条的两端。开头一端就是让没有需求的客户产生购买需求，有购买需求的就通过社区来引导需求，然后跟踪、交流直到成交。结尾一端就是粘住已成交客户，并且通过粘住已成交客户在社区，让老客户影响新客户，达到新客户加速成交。所以，阿里做雅虎口碑，就是为了达到这个功效。然后再连接上我上述所说的阿里的种种业务环节，/百考试题/收集/整个非常完整纵深的电子商务链条才打通。资金小额借贷-电脑-上网-黄页网站与网址与模板与维护外包-诚信与诚信评价-支付-交流工具-营销工具与营销外包-培训教育-管理软件-仓储-物流-银行结算-采购门户-社区-销售线索加工与跟踪外包-真实的淘宝市场商城。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