

行业动态之企业电子商务服务平台开发电子商务考试 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__E8_A1_8C_E4_B8_9A_E5_8A_A8_E6_c40_538877.htm

阿里巴巴将广告做到美国、慧聪在海外成功融资、8848与中商网均将目光转向企业营销之时，电子商务在2004年开始走过低迷，进入收获期。在这黄金时节，一向低调的中国办公门户网站亚商在线最近忽然启动了强势宣传攻势。在这突然的“高调”背后，一个从未被人开掘而商机无限的大市场正成为亚商下一个全力打造的新经济增长点构建中国首个企业网上服务平台。在亚商总部北京东方国际大厦5层，亚商网络产品商务总监葛贺男介绍亚商的服务平台计划时显得很兴奋：“做电子商务的人，发现这么一个大市场，就像发现一个大金矿一样。”而亲历亚商五年发展历程的亚商公司副总裁王中宇更是认为：“服务业电子商务的市场容量保守估计也在100个亿以上，而亚商已有的20多万企业用户，将成为亚商拓展这个市场的核心竞争力和让他人难以超越的竞争壁垒。”拓展：从网上办公采购到网上服务平台 亚商于1999年底成立，如同所有其它互联网企业一样，它靠巨额融资搭建起第一个采购平台，希望成为中国最大的办公采购网站，为企业提供营运采购服务。随着网络经济大环境不断发展，亚商以专业化为支点，迅速在原有基础上转型，进一步发展成为中国首个办公门户。你千万不要小瞧这个办公门户。/百考试题/收集/亚商在北京、上海、广州建立了三个营运中心，拥有上万平方米的仓储物流设施，经营商品近万种。2003年10月亚商开通中国办公门户之后，销售额进一步增长，当年实现销售2亿元，并于年

底实现盈利。当直接销售产品的电子商务企业在规模不断扩大的同时，也面临着人员急增、成本加大、利润摊薄的压力。亚商如何突出重围，寻找新的经济增长点？亚商拥有的20多万家企业用户，让亚商看到了新的商机：他们都无一例外地需要服务，由于信息不对称，难以找到合适的服务企业，如果构建一服务平台，不用增加任何成本，不仅为20多万家企业用户提供了服务，而且这些用户更成为亚商开拓服务市场的庞大资源。今年6月，亚商在办公门户平台下正式开通办公服务平台服务通，经过三个月的试运营，吸纳的服务性企业已大大超出了亚商的预期。“亚商目前还没有放弃面向最终用户卖产品，但通过服务平台向企业和消费者提供服务，将成为亚商新的经济增长点。”王中宇表示。

商机：亚商在线面临100亿大“金矿”中国服务业到底有多大？据中国劳动统计年鉴数据，2003年中国中小企业达到2000多万家，其中70%以上中小企业都集中在服务业。依此计算，从事服务业的中小企业约有1500万家以上，除去约400万家餐饮企业和约50万家事业单位和社会组织以外，亚商面对的服务行业共有1000多万家中小企业。按每家企业一年愿意支付网上营销费用1000元计算，摆在亚商面前的是一个有着上百亿元的大“金矿”。由于地域、规模、对网络认知程度等因素的制约，并非所有的服务型中小企业都认同网络营销模式。/百考试题/收集/一项调查显示，目前仅有约40%的企业表示采用过网络营销方式，56%的企业从没进行过网络营销。不过，根本不懂网络营销是什么的企业仅占不到3%，这让亚商副总裁王中宇感到很是欣慰：“56%的企业都是我们的潜在客户，只要我们去引导他们，推动他们，让他们尝到网络营销的甜头

，就有可能加盟亚商，成为我们的合作伙伴。”目前，已经尝到亚商服务平台甜头的企业并不在少数，有些企业是大名鼎鼎的。亚商网络产品商务总监葛贺男举例说，亚商刚推出服务平台时，正值某跨国饮料公司要换一家快递公司，亚商从平台中已有的快递服务企业中选出三家供该公司选择，仅用两天时间，该公司就选定了满意的新快递公司。另一个例子是，某跨国电子公司设在上海的分公司找到亚商，表示第二天要接待一个代表团，急需一个阿拉伯语翻译，亚商只用几分钟时间就通过服务平台找到了合适的翻译人选，令其拍案称奇。在满足客户需要的同时，加盟服务平台的企业获得了实惠。“表面看起来，加入亚商服务平台时，从事服务的企业增加了一笔费用，实际上，当客户很快利用这个平台找到它，并把服务订单提供给它时，它很快就成了受益者。”葛贺男表示，“企业以极小的代价获得了无限的商机，亚商在做的工作实际上是在降低服务企业的运作成本，大大节省宣传推广费用。”前景：用户从翻黄页到登录亚商服务通过去，人们要找一个服务性企业做服务，往往会去翻黄页。黄页能提供给客户什么内容呢？无非是一个经常没有人接听的电话号码而已，而对于企业本身，却无法得到任何可靠的信息，客户选择起来如同云里雾里。“如果有一天，习惯于翻黄页的人们要找服务企业，马上想到到亚商网上去看看，那么我们的目的就达到了。”王中宇说，“我们亚商的服务平台针对不同的用户需求，提供不同的企业信息，对于商务会员，可以全方位展示其企业基本信息，一年的费用不到2000元，这是谁都觉得合算的事。”王中宇所说的面向会员的服务，是亚商服务平台目前推出的主力产品“服务通”。/百考

试题/收集/它不同于阿里巴巴的“诚信通”和慧聪的“买卖通”，只为买卖双方搭桥收取服务费，也不同于全新转型的8848面向销售型企业搭建的网上购物平台以及中商网整合企业资源营建的一个全新的购物网站，它是直接面向终端用户，为其提供全方位的服务信息。王中宇不愿透露目前加盟亚商的服务企业的数量，但登录亚商网站，你会发现首页闪烁的“服务通”名下，亚商已按租赁、物流货运、写字楼、保洁、办公后勤等大类对加盟的服务企业进行了分类，在每一大类中还有一个个小类，用户轻点鼠标就能找到一批备选服务企业。比如，你要找一家废品回收公司，只需点击“办公后勤”大类下的“回收”小类，马上就显示出北京、上海、广州等大城市的十余家专业回收公司，并清晰地了解这些企业的经营范围和营运状况。对于用户端的企业或个人用户，登录亚商网查看这些信息都是免费的。而一个购买了“服务通”的高级会员，还将享有亚商提供的信息优先权，不仅可以通过亚商服务平台被动地被需要服务的企业找到并做出选择，而且还可获得由亚商通过电话求助等方式收集到的所有服务信息，从网上网下两方面获得商业机会。实际上，亚商通过办公门户积累的20多万忠实企业用户已经成为亚商与小小的黄页较量的重要砝码。这些习惯于通过亚商采购的企业中，有80%来自外资、合资公司，九成以上世界500强在华企业都在亚商进行采购。亚商还拥有数百万的办公白领等个人用户。尽管王中宇表示，针对服务企业的电子商务可以容纳三四家象亚商那样的企业来共同做大市场，但亚商带着海量用户群入行之时就无形中为后来进入的企业制造了“竞争壁垒”：就算你网罗了大量服务企业加盟，如果没有用户

去你的网上寻找服务，最终这些企业还是会“退租”。“亚商多年来一直低调，但这次我们要高调地向中国1000多万家中小型服务企业宣布，我们的服务平台不仅是亚商新的发展机遇，也是你们获得商机的新途径。”王中宇自信地宣称。

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