

电子商务发展史上不可不知十个词电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/542/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_542664.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/542/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_542664.htm)

1、长尾理论 一条鱼有头有身还有尾巴，大部分人喜欢品尝味鲜肉美的前半段，可是鱼的后半段并没有因为刺多而被遗弃，最终这条鱼只会剩下一副骨头架。长尾理论的基本原理正是：众多小市场汇聚成可与主流大市场相匹敌的市场能量。长尾理论中“尾巴”的作用是不能忽视的，经营者不应该只关注头部的作用。在网络经济中，如果仅仅重视类似鱼上半部分的大型企业，却忽视了类似鱼下半部分的小企业，结局会怎样呢？Google的广告策略就给出了一个答案：Adwords广告改变了以往只有大企业才能涉足的传统模式，使得中小企业都能自如投放网络广告。而Adsense广告又让大批中小网站都能自动获得广告商投放广告，Adwords和Adsense因此汇聚了成千上万的中小企业和中小网站，产生的巨大价值和市場能量足以抗衡传统网络广告市场。如果Google只是将市场的注意力放在20%的大企业身上，那么也很难创造现在的辉煌了。同样，网上零售巨人亚马逊和国内异常火爆的淘宝网的商品种类包罗万象，而不仅仅是那些可以创造高利润的少数商品，结果证明亚马逊模式是成功的，而那些忽视长尾、仅仅关注少数畅销商品的网站经营状况并不理想。

2、419骗局 “我最近发了一笔横财，但急需把钱转到外国户口，需要你的帮助。我会付你一大笔佣金，但你要先汇一点钱给我……”这是国外常见的通过编造故事骗取网络另一端受害者的钱财骗局：419骗局。在国内，这类骗局形式也因地制宜的变成了短信，编造的故事也变成

了中奖等等。从事这类骗术的骗子几乎和上当的网友一样难以计数，新骗子和新骗术层出不穷，叫人防不胜防。骗子利用受害者不劳而获的心理骗人，那么利用骗子急于获利的心理捉弄他们，应该也可以奏效。国外就有人和骗子打起了迷踪拳，尽可能地浪费掉骗子们的时间和资源，避免他们有时间去欺骗真正的受害者，而非以暴制暴的制约419骗局。联想到中国的短信诈骗，这种做法或许可以作为参考，当骗子的电话费和时间全部浪费在志愿者组成的反诈骗组织身上，当我们通过人肉搜索引擎把骗子的身份、照片、办公地点全部曝光在网络上，相信整个世界也会清静许多。

### 3、梅特卡菲定律

“网络价值的增速等于用户数量的平方”，这是梅特卡菲定律的精髓。仅有一个顾客采用传真机是没有价值的，第二个顾客因为存在另一个对象可以传真资料，因此体现的价值可以用1表示……而对第1万个顾客来说，将有9999名顾客可以联系，其价值开始放大而有现实意义。但是面对第一个顾客的时候，在整个基础架构仍处于个人层面时，顾客眼前的效益为零，此时怎么办？毕竟传真机在推广使用十余年之后才开始具备网络价值。实际上，互联网上产生的关系远不止一对一形成的平方关系，还有各种一对多或者多对一的关系。经过二、三十年时间的积蓄之后，互联网这种拓扑交互的技术特性，为新创意经济模式的商业实现提供了技术可能性。eBay网站就是这一定律的最佳实践者，由1995年只有几千用户平台急速发展至1.5亿用户，单单在美国本土就有超过50万人天天全职泡在eBay上谋生，这座虚拟购物商场一年365日无时无刻都有交易在进行。正是由于用户群体数量的激增，eBay不仅以超过雅虎、戴尔甚至微软的速度飞速成长，同

时也得到了丰厚的回报。从根本上来说，eBay的成功在于遵循了梅特卡菲定律内涵的互联网创意经济，就如同只需数分钟后下载电影即可观看一样，互联网让人们“无需远行，无需久等”，随时随地就可以享受创意经济的果实。新技术的普及应用会带来持续的后续投资，进而影响用户对解决方案的选择。例如基于网络的可视电话、视频会议等新应用条件也伴随着系统价格的下降而日趋成熟，可是使用的时候要注意，面对摄像头的你抓下耳朵、摸个鼻子的动作都会实时传输到网络的另一端，如果习惯赤着上身打领导穿西装的话，还是离这些新技术远一些吧。

#### 4、搜索引擎优化

搜索引擎优化是针对各种搜索引擎的检索特点，让网站的基本要素适合搜索引擎的检索原则，以提高检索结果中的排名。为了能够提升检索排名，很多电子商务网站都通过花钱购买广告的方式推广，毕竟站在生意人的角度来看，花1元钱可以得到10元的回报，又何必去跟别人争得死去活来？可是，搜索引擎一方面卖关键字，一方面又禁止优化，人们在网上搜到的交易品真的有更多人买吗？网站经过搜索引擎优化之后，通过几个设定的主要关键词在Google等网站中检索，网站首页排名显着提升甚至排名在前几位，/百考试题/收集/是不是就达到了搜索引擎优化的目标？毕竟搜索引擎优化的目标是为了利用搜索引擎增加网站的访问量，如果网站不能通过搜索引擎获得更多的访问，即使在某些关键词检索时排名靠前也是没有意义的。更何况在搜索结果中排名靠前并不一定能增加访问量，这是因为用户需要对大量检索结果进行人工判断，如果反馈的摘要信息不能引起用户的兴趣，就无法获得用户对搜索结果的点击。搜索引擎优化的最高境界是忘记搜索引擎优化，

一切为用户着想，用专业的网站结构和高质量的内容获得用户信任，同时搜索引擎也会给这些高质量网站以回报提高网站排名。如果网站就如同亚马逊、eBay等电子商务网站一样专业、对用户有价值，还担心没有没有用户访问吗？

5、冷却期 冷却期是指消费者在合同成立后一定期限内无条件撤销合同的权利，在国外受到广泛的重视。由于在电子交易中消费者没有机会检验商品，而且交易的内容没有充分公开，这可能会造成消费者意思表示不完全。为保护消费者的权益，许多国家的法律赋予消费者在一定期间内试用商品，并无条件解除的权利。欧盟就在2000年10月实施了《消费者保护 远距离销售 》，并且对在线交易消费者作了特殊规定，其中有一条规定消费者在冷却期，也就是在货物交付或涉及服务条款的合同缔结日起7日内，除非例外情形，消费者享有无条件解决合同的权利。只有切实保护消费者权利，电子商务才能长足发展。在欧美等电子商务发达国家和地区，倘若在线购买了一双Adidas运动鞋，但是收到货物之后发现尺码不适合自己穿或者款式不喜欢，那么依照条例能够无条件退货。目前国内相关的制度还没有出台，但这需要根据实际情况进行必要的设计，毕竟国人的小聪明是众所周知的，这不就有人利用相关规定在商场购买了新款衣服且试穿几天之后再退货的案例吗？如果将国外的冷却期规定照搬过来，电子商务中卖家的麻烦事可能大大增加，是否有竞争对手采用“购买-退货-再购买-再退货”的恶意手段也很难说！

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](http://www.100test.com)