

从营销到赢销中获取电子商务之道电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/543/2021_2022__E4_BB_8E_E8_90_A5_E9_94_80_E5_c40_543783.htm 齐齐哈尔市北方公交集团绿都工贸有限公司是以优质农产品、绿色食品、有机食品的整合、推广为经营方向。一直以来，公司副总经理杨彬希望能够通过一种有效的模式聚合行业内部资源，形成合力，并通过内部信息真正实现各企业之间的交易。2005年，杨彬通过中国网库齐齐哈尔市分公司经理介绍，首次接触到行业网联盟概念。询及与中国网库的合作缘由，杨彬说：“首先，这种行业网的运作模式新颖独特，能切实促成网上生意，符合公司的发展要求。其次，在经过对中国网库进行一番调研之后发现，中国网库在企业规模、技术力量等方面实力雄厚，这些坚定了我们与中国网库合作的信心。”从“触网”到“恋网”三年前，互联网对于杨彬来说还是个陌生事物，那时的他连电脑都没摸过，因为工作非常忙碌，根本没有时间接触网络。考试/大但凭借对互联网的浓厚兴趣，杨彬利用业余时间学习网络知识。通过不断学习和积累，杨彬认识到，互联网的首要价值在于信息的传播和推广，是人与人之间交流的手段，是企业间交易的商务工具。网络无论是对个人知识面的拓展，还是对企业内部发展都十分有帮助。而作为公司的领导者自然要把互联网的好处应用到公司中。在互联网与企业的有效结合后，杨彬已深有体会：互联网平台为企业开展初步的电子商务提供了很大方便。杨彬介绍说：“借助于B2B电子商务平台，企业不需要太多专业知识和大量资金的投入同样可以获得可观收益，这正是电子商务的魅力所

在。”杨彬形象地比喻：“我与互联网的第一次亲密接触也是公司的第一次。从开始对网络的陌生，到现在每日用‘网’钓鱼，现在我和我的公司已经离不开互联网了。”从“营销”到“赢销”杨彬介绍说，以前，齐齐哈尔市北方公交集团主要通过报纸、电视、户外广告等传统方式进行企业宣传。虽然宣传很直观，但费用太高，这样一来，造成宣传的投入与产出比太低，并未如愿达到企业预期效果。通过两年多对市场大环境的研究，2005年年初，齐齐哈尔市北方公交集团与中国网库开始接洽。杨彬通过中国网库对互联网行业以及电子商务有了更深层次的了解。在接洽过程中结合企业自身优势，根据行业的发展趋势及国家大力扶持信息化建设这一有利契机，最终促成与中国网库合作，建设中国农贸交易网平台。经过各方努力，中国农贸交易网()于2007年9月12日正式启动。考试/大杨彬面带微笑地向笔者介绍：在短短一个月时间内，杨彬及他的团队就为近三十家涉农企业提供了最前沿的电子商务解决方案，凭借优良的电子商务服务赢得了客户的信任及支持，中国农贸交易网品牌网站形象正逐步在齐齐哈尔市树立起来。而对于B2B电子商务平台的企业应用，杨彬自有一套经验之谈，即：首先要选择有价值的B2B电子商务平台，并充分利用电子商务平台提供的各项功能和服务。其次要利用电子商务平台推广之外的其他推广手段，不断提高网络营销专业水平。从行业网的发展到企业的腾飞采访中，杨彬谈到传统企业经常会遇到的几个问题：一是信息流通不畅，造成生产和需求不对称，出现商品短缺和过剩并存的局面。二是一个卖家对应的买家有限，众多买家和卖家都会形成多层销售链，因而产生许多中间环节，致使消费费用越来

越高.三是买家与卖家选择余地的限制，造成买、卖竞价不充分，既影响交易效率又不能营造一个公平的市场环境.四是由于信息不畅，对市场反应迟钝，从而造成库存积压，生产成本加大的现象。考试/大“而这些问题通过行业网都可以有效解决，不得不让我感慨行业网的飞快发展是适应市场需要和企业需求的必然结果。”在杨彬看来，中国农贸交易网的建立不仅加强了公司的信息管理，而且促进了齐齐哈尔市名特优产品的流通和推广。中国农贸行业通过专业的第三方交易平台，整合农贸行业有效资源，搭建农贸企业上下游信息桥梁。给企业提供了全新的销售渠道，同时，企业通过运营行业网整合本行业信息、聚合人气、树立自身的品牌形象，达到了最佳宣传效果。杨彬一再表示，中国网库是一支充满激情和动力的团队，有强烈的使命感、长远的战略规划和完善的企业文化，并勇于探索和创新。中国网库的行业网联盟必然会引领新的经济模式的发展。谈及中国农贸交易网的未来之路，杨彬信心满满：“将中国农贸交易网打造成为全国知名的信息服务提供平台。让中国农贸交易帮助更多企业提升市场竞争力，从而加快三农发展步伐。” 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