

如何实现电子商务项目的盈利电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/548/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_BD\\_95\\_E5\\_AE\\_9E\\_E7\\_c40\\_548309.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/548/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E5_AE_9E_E7_c40_548309.htm) 电子商务这几年在全球的不断良性发展，吸引了越来越多的专业人士和从业人员进行了效益性探索。全球越来越多的公司正在借助电子商务增强公司的经营、营销实力，使企业始终保持在不败之地，而在这一领域成功的公司目前还是少之又少。大家都知道随着信息时代的到来，电子商务领域的应用，是今后时代发展的需要，也是企业能否长久发展下去的关键因素。/百考试题/收集/作为企业战略决策，很多有眼光的公司都对这一项目进行了规划、投入、操作，很多公司都走了不少弯路，致使投入/产出不成正比，在这新兴项目中积极苦苦探索，始终找不到属于自身的盈利模式，致使电子商务项目停滞不前，甚至失败。为了促进电子商务在各行各业的应用，给各企业公司带来经营上的收益，笔者根据自己操作电子商务项目的成功案例，谈谈实现电子商务盈利模式的几个关键要素，希望能给大家带来工作上的借鉴。要想实现自身公司电子商务项目的赢利，首先要避免三个主要认识上的误区：1、以为有了公司网站，就以为可以开展电子商务了.2、认为成为阿里巴巴或一些网站诚信通会员，有了这个网络后台工作平台了，就以为是开展企业电子商务了，你的命运始终掌握在别人手中.3、请个懂网络技术或理论的人来做电子商务，就可以成功了，将会始终不得要领，获不得盈利.决定自身公司电子商务项目能否盈利的三个关键点在于：1、可行的电子商务项目实施方案2、建立电子商务项目的主体网络营销平台3

、高素质的项目实施人才 一、可行的项目操作方案 一个公司决定做电子商务其实主要的目的还是在于销售产品，发展各层次客户，市场开拓是核心目标，为公司带来直接经济效益。/百考试题/收集/所以必须充分做好电子商务项目的方案制定，从不同的角度进行市场调研，结合公司现有产品和公司经营状况，合理的项目战略发展目标和战术方案，使后面的行动有计划的执行。大多在这个项目上做失败的公司基本上都不具备一个可行的项目方案，或项目方案做得很虚，或根本不知道如何写，迷失了工作方向，浪费了时间和金钱。笔者为大家提供一个成功电子商务项目的方案(注：这是一个已经实践获得成功的，证明可行的电子商务营销方案案例)要点给大家参考：XXX公司电子商务项目盈利方案 1、背景分析 2、公司战略、目标市场、目标顾客定位 3、销售目标、利润目标 4、电子商务的营销4C(等同4P) 5、营销政策 6、资源需求 7、组织架构，人员职能 8、电子商务投入/产出预算 9、各项营销措施 10、突发事件的应急措施 11、对各阶段工作的监控、检测 12、激励政策 二、建立自身公司电子商务项目的工作平台 很多公司以为建了公司网站，就可以把客户吸引过来了，其实这是不对的。公司网站仅仅属于宣传型的网站，无论对BTOB还是BTOC客户来说，都不是一个理想的视窗，要想使电子商务开拓成功，必须建立一个销售型的电子商务网站，设计好各个模块，使BTOB客户或BTOC客户通过该平台能够直接获得他/她所需要的东西，这样企业的营销成本就大大降低了。/百考试题/收集/现在随着网站的模块涉及费用大大降低，建立这样的一个标准平台都不需要超过1万元人民币，比以前动不动几十万的成本投入大大降低了。有了这

样一个主体平台，配合其他网站宣传如阿里巴巴、慧聪等网站，做起电子商务项目就很容易实现盈利了。建立一个这样的营销型网站，不仅仅是成为各级客户网上交易，甚至是服务的平台，其实也是在为公司创造资产，随着网站收益的不断增长和时间的积累，这个电子商务营销平台总有一天会成为该公司最有价值的资产，有远见的企业家和战略管理者才能真正体会到电子商务的核心价值所在。

三、高素质的项目人才

一个好的电子商务项目实施方案应该是由较丰富经验的人士制定的，也需要好的项目人才来实施，才能给项目带来真正的盈利。而目前很多公司既想通过电子商务的模式实现公司经营、市场拓展、服务等方面的低投入，高产出，可又舍不得本钱请到高水平的电子商务项目人才，以为随便找个电子商务方面懂技术或懂点网络知识的人回来就可以了，这样的公司无一获得成功，结果都是负产出。其实真正懂电子商务操作的人才无一不是身经百战的工作成功职业人士，操作项目的能力其实还要高于传统营销方式招聘的副总级别，真正能把电子商务项目操作成功的公司，大都都是能舍得投入的，基本上都能获得回报，而且投入/产出正比率相当高。

作为这样的人才：

- 第一要具备较丰富的传统营销管理技能，才能制定成功的业务战略，这是核心。
- 第二要具备信息网络技能，技术可以外包。
- 第三，要具备网络诚信。
- 第四：要具备经营才能，懂得投入/产出如何实现。
- 五：不断创新的能力。

当然，这样高的要求仅仅针对项目首要负责人，对执行人员可以要求降之，虽然目前这样的人才目前还比较少，但随着电子商务的发展，各个公司对这一项目的高度重视，人才的自我成长速度和培养速度会加快，也会供不应求。

四、结合公

司原有市场政策，整合电子商务项目操作，产生的效果对于一个新公司采用电子商务模式开拓市场，可能没有什么原有政策上的制约，可以大胆创新，放开手脚开展项目，当然，新公司没有原来的积累基础，相对来说，可能电子商务项目的回报周期会相对长一些。对于一个已有经营基础的公司，在引进电子商务项目时，就必须考虑到与原有政策的系列协调，使项目为公司产生的效果，正常来讲，这样的公司引进电子商务项目，上手比较快，如果计划可行，操作方法得当，人才得力，一般一年内就能实现项目的盈利，通过量化分析，能够使公司今后的经营提升到一个新的层次，如营销业绩，市场开拓成本下降，客户增多，服务价值效益化，服务成本低且高效化，将使公司的整体业绩提升高一个新的档次，领先于竞争对手。生产型公司伴随着信息时代的来临，不可避免地在今后的经营中将不得不引进电子商务提升公司的经营绩效。我们相信，在今后的几年，将是电子商务在生产型企业里面大量采用的一种成功模式，衷心希望在电子商务领域涌现出越来越多的成功运作企业。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](http://www.100test.com)