

中小企业电子商务进入系统化整合时代电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/553/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_B0\\_8F\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c40\\_553668.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/553/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_553668.htm) 我国中小企业数量巨大，在越来越严峻的全球经济形势的不断冲击和影响下，中小企业应用电子商务再一次被提到一个新的高度。不经回想起6年前，SARS危机席卷大地，电子商务获得了前所未有的生机，在危机中步入了一个全新的时代。在又一次危机来临时，电子商务似乎再次在扮演着救命稻草的角色，不同的是，市场虽更加广阔了，但竞争也更加激烈了。我们看到如阿里巴巴、淘宝网等第三方电子商务服务平台，很大程度上正是它们的快速发展促进了中小企业电子商务的应用，考试/大使得中小企业电子商务应用的用户数量达到千万级。反过来，电子商务服务平台得到中小企业广泛使用，也促进了电子商务平台的发展。但同时，越来越多的中小企业纷纷上网，使得原来互联网这块相对空白的市场逐渐变得拥挤不堪，例如在阿里巴巴和淘宝网上，我们想查询一件商品的供应批发价格或销售零售价格，往往会搜索出成千上万条信息供我们比对和选择，通过价格排序或其他筛选，一些价格不具优势或实力不占上风的中小企业往往上了网也无法获得订单，在竞争日趋白热化的网络市场，只有求新、求变的传统企业，才能立于不败之地。再者，中小企业应用电子商务，我们以前则更多的理解为企业对内或外信息方面的服务，似乎企业建网站、发布信息、搜寻商机就已经觉得是电子商务化了。经常可以看到很多企业一开始对企业网站、网店充满热情，经过一段时间的投入没有达到预想中的效果，便视为鸡肋。

这样的企业网站、考试/大网店同样只是存在于企业外部，没有和企业内部业务流程进行整合，更没有和供应链上的合作伙伴之间的业务进行整合。我们往往看到很多企业的线上和线下是极度分离的，就像上次有位做酒店管理的朋友问我，为什么7天连锁酒店的电子商务能做得这么好，我的回答是7天连锁酒店是把电子商务作为企业最高战略高度来对待，我们可以看到7天酒店无论是在线下的酒店前台还是互联网上，所有流程都是为了配合7天连锁酒店的整体电子商务经营而服务的，所有工作都是为了配合7天连锁酒店的会员数据系统而进行的，这就是它的成功之道。我们现在都知道谈整合，我一直在说整合不是无续的堆砌，而是有机的融合。怎么理解？网络市场提供给我们工具和平台的选择可以说是足够多的，搜索引擎、B2B、C2C、B2C系统、网络联盟、社区、群发，让人目不暇接，有时企业为了一步到位，连同ERP在内的信息化管理软件一锅端，效果还是有的，毕竟有了投入，但这种情况下效果产出却往往小于初期投入，且无法形成持续效应，所以我们看到更多的情况是很多企业买了一大堆工具和软件，用过一次后就再也没有碰过，这是一种误区，是没有结合自身实际的一种投资浪费。没错，电子商务是工具，但更是一项系统工程。要整合什么，舍弃什么是完全围绕实现赢利这一目标来的。我国知名网络营销专家赵勇认为有以下四点：一是思想高度的整合，企业要做电子商务，就必须从领导者到基层员工统一思想，把电子商务作为企业经营战略高度来对待，要认识到只有电子商务和线下经营的整合，才能发挥电子商务的作用，思想的整合是企业电子商务赢利的根本。二是人才的整合，企业应用电子商务需要专业的人

才，也需要其他部门员工的积极配合，要让大家都心往一处想，劲往一处使，人才的整合是企业电子商务赢利的基础。

三是平台的整合，企业在互联网上的经营活动必然是需要平台作为载体的，这个载体除了第三方平台外，更重要的还需要自身运营的载体，即自己的网站或网上商城，考试/大平台的整合是企业电子商务赢利的必然条件。

四是营销的整合，把网上的产品陈列好就能坐等生意上门？没有流量，做得再好的网站和网店都是白搭，选择适合自己的营销渠道和营销工具，形成有一定周期和明确目标的网络营销计划，并坚定不移地实施，营销的整合是企业电子商务赢利的关键。看似简单的四点，真正做到的企业却少之又少，正是这四点问题，使得大多数中小企业在应用电子商务的道路上艰辛坎坷。

为此，博商电子商务学院推出国内首创的《系统电子商务》赢利课程，课程从企业的自身实际情况、市场竞争、系统规划、平台建设、网站运营、网络营销、电子商务管理、人才培养等涉及企业应用电子商务的从无到有。例如一个企业要搭建B2C网店平台，你需要关注的包括如何建设这个网店（技术实现、内容格局、用户体验等），使用何种电子支付方式，如何进行网店推广（网站优化、网络营销等），如何了解竞争对手情况，如何评估网站流量和交易转化率，如何进行网上客户调查和处理客户反馈，如何做好网上售后服务等。这些知识看似深奥复杂，但实际上作为企业主的您，只要了解最关键的流程和环节问题，把控最核心的部分以控制整个项目的实施即可，博商电子商务学院汇聚国内顶尖且具有丰富实战经验的电子商务、网络营销专家，用三天两夜的时间让您成为您企业的电子商务应用行家。编辑推荐：电子商

务师考试复习方案电子商务师考试 - 电子商务员辅导电子商务师考试模拟试题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)