

中小企业实施电子商务的五项基本法则电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/571/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_B0\\_8F\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c40\\_571566.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/571/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_571566.htm)

电子商务是未来中国企业发展的必然趋势，其几乎适用于所有的行当。我国涉足电子商务的企业已经不在少数，其中大多数为中小型企业。目前，中国电子商务的商业模式也已经逐渐明朗，也有许多值得借鉴的成功案例。例如：VANCL、红孩子、当当网、卓越亚马逊等公司都是目前电子商务领域的佼佼者。中小企业又当如何去开展电子商务呢？有哪些决定性因素？笔者参考诸多典型案例归纳出以下五点，希望能够给中国的中小企业带来一定的帮助。

一：企业电子商务的定位 首先，企业要找到适合自身情况的商业模式以及对自身有一个合理的市场定位。例如：VANCL，其专注于男装网络直销，考试/大以B2C模式开展业务，并在很短时间内迅速做大，目前已经成为中国男装领域的佼佼者。而网络销售与传统营销不同，它是双向的营销模式，所以开展电子商务的时候必须先了解自己的产品是否适合在网上开展销售。

二：加强网站推广，建立良好的企业形象 电子商务的网络平台好似一家商店，用户好比进进出出的顾客，店面环境、服务水平的高低则决定了人流量的多少，因此一个好的网店系统则是成功的关键。目前国内最成熟的网店系统ShopEx即可很好的做到此需求。而如何推广网站则是开展电子商务的另一重要条件。推广网站的方法大体可以分为两类：一、利用传统媒体进行宣传，例如报纸、电视、公司宣传品、名片、广告衫等方式进行宣传；二、利用互联网来进行推广，在网络联盟投广告、搜

搜索引擎的竞价排名、新闻报道、在开放的大众网络平台上进行口碑传播等方式进行宣传。三：选择最佳的配送、支付结算方式、降低职务成本的风险 社会化配送、支付结算方式是电子商务发展过程中企业自身无法从根本上解决的两个环节。目前绝大多数企业都是借助第三方平台开展这两项业务，而采用货到付款的方式也是大部分企业现阶段采取的主要支付方式。四：建立高效信息收集系统，优化资源配置 当今是信息网络时代，谁最先获得信息，谁就赢得了市场，获得了财富。中小企业要成功地实施电子商务，一定要建立一个高效的信息收集系统。收集信息，分析信息，了解市场的需求动向及企业自身的经营情况，帮助企业做出正确的决策。从而优化自身的资源配置，最大地降低成本，提高经营效益。考|试/大而ShopEx系统自带的会员功能，则可有效的帮助企业收集客户信息，对于企业正确的了解用户很有帮助。五：提供优质服务系统，建立稳定的用户群体 随着时代的发展，用户的需要已经不再局限于整齐划一的标准产品，而是越来越趋向于个性化产品。如何满足用户的个性化需求已经是众多企业十分重视的事情，象VANCL也已经开始开发了定制业务以满足用户的个性化需求。电子商务，如何成功的开展，相信一定不止以上五点，但是掌握以上五点定能助力中小企业正确的开展电子商务。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)