

综合辅导之网络分销为电子商务通经活络电子商务考试 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__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_571572.htm “网络分销”正成为电子商务领域搭建起企业和终端消费者之间的重要营销方式，而分销渠道的众寡也与企业营收的关系更是息息相关。传统的分销渠道在市场营销活动中扮演非常重要的角色。“渠道为王”一度被人热捧。在哈佛大学的管理理论和案例分析中，不乏大量关于渠道对整个传统商业链的重要作用的阐述，比如“制造商-分销商-零售商-消费者”这样的典型渠道模式。进入21世纪，互联网改变了传统意义上的商业模式，电子商务近年得到快速发展，基于互联网的营销新模式得以不断改进。在电子商务发展到现阶段（过去人们更乐意看到互联网在直销方面发挥的作用），随着越来越多传统企业希望通过网络渠道拓展业务以及整合分散型的中小企业乃至个体商家的需求的存在，网络分销作为新的营销方式正受到进一步的关注。考试/大当DELL也打破其曾赖以自豪的直销模式并尝试在中国市场引入分销渠道进行营销时，分销体现出其在整个营销方式中的重要性，对幅员辽阔和需求多样的中国市场尤其如此。而越来越多的商家希望在网络上的营销也能象传统的分销那样顺畅地打通上游供应商和下游零售商乃至终端消费者的关系。因为，这能让他们更有效地降低成本并有可能通过网络平台做大做强。近日，作为国内的最大的独立电子商务解决方案服务提供商ShopEx，也宣布将在今年6月发布网络分销管理系统，旨在妥善解决其B2C网商用户和产品供应企业之间的网络分销问题，有望在网络分销方面扮演

重要角色。此前，ShopEx通过开放式的独立B2C网店软件系统帮助商家快速、低成本地建立强大的网上商店，并提供商家开展业务所需的网上商城系统和各式便于开展网络营销活动的网商工具。和阿里巴巴、淘宝、慧聪等传统的封闭型电子商务平台不一样的地方是，ShopEx是一家开放性的独立电子商务平台，考试/大通过ShopEx提供的独立网店软件系统可以帮助商家快速建立拥有自己品牌（包括独立域名，独立会员等等）的独立网店，并且成本和技术难度比完全定制型的网站要低得多。由于其个性化和低门槛兼具，并且帮助商家网站保持独立性和可发展性，独立网店正成为电子商务未来发展的重要形式这个模式已帮助这家电子商务平台提供商在过去数年迅速获得超过33万家希望简单快速低成本建立自己个性化网店的商家的青睐，其中既包括摩托罗拉、联想阳光在线、张小泉剪刀，李宁这样的知名企业，也包括众多从事服装、玩具等的中小企业和个体商家。而ShopEx近期推出的B2B产品“分销王”，在网络分销领域又向前迈出了一大步，搭建起上游生产商与下游分销商之间的信息和商品流通的桥梁，是其继08年10月收购Ecshop后的又一重要战略行为。笔者认为这个产品将帮助商家快速建立便于开展和处理分销业务的网上商城，快速建立分销商层级管理和进行商品、库存、订单、资金等畅通的信息流转。利用“分销王”这样的网络分销平台，把上游的产品生产厂商和下游面向终端消费者的网络商家直接连接起来，使得生产厂商的产品通过庞大的网络分销渠道迅速销往终端市场，大大减少商品的中间流通环节和时间成本，这对那些希望借助于网络平台拓展自己营销渠道的商家应该有很大的吸引力。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