

与B2B并行：中小企业多元式求“生” 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_8EB2B_E5_B9_B6_E8_c40_571576.htm 对于众多的中小企业而言，在今年全球经济不景气的大背景下，B2B电子商务和其日趋成熟的模式意味着的是一条多元式的新“生”路生存环境更加恶劣，促使中小企业选择交易成本低、回报更高的网络渠道进行产品推广、渠道销售。“当前电子商务的潮流不可逆转，企业家需要及时拓展营销思路，大力发展网络营销。”石家庄市石达机电有限公司经理吴刚表示。实际上，有越来越多像吴刚这样的人看到了网络营销的巨大魅力，开始利用B2B平台进行营销。在他们看来，B2B不仅可以解决目前解决资金、渠道等燃眉之急，还是未来企业发展的必由之路，将成为中小企业营销推广的一个重要手段。B2B的多元式营销“在使用慧聪网的买卖通产品之前，我们尝试过展会营销方式，但意向客户不是很多，特别是对我们这样的企业，展会的形式收效更是有限。”谈及过去在营销方式上的种种尝试，高邑县新亚水暖器材厂的郭江涛经理颇为无奈。展会营销效果不明显，这使他不得不开始考虑其他的营销方式。和郭江涛有同样感受的还有上海传福电器有限公司华北办事处的总经理李胜利，“电视广告覆盖面很广，但是花费太高，电视媒体的受众和我们的目标客户也不相符，后来公司又在专业的平面媒体进行宣传，虽然客户群体找到了，但是客户看了广告也不信任我们，很少主动联系我们。考试/大我们也尝试了比较流行的展会营销，买家来的也不多，而且展会太多，就像大海捞针一样，找客户没有针对性。所以很多时候，我们

都是靠拉关系做成生意。”事实上，拓展市场的几种渠道，无非电视广告、平面媒体、展会和B2B电子商务。相较之下，这四种方式中B2B电子商务显然是最有效的，不仅成本相对来说低，而且商机天天不断。高邑县新亚水暖器材厂随后选择了慧聪的B2B电子商务平台买卖通，咨询电话数量比原先大约增长了10%，咨询邮件和IM留言数量每天大约有十几条，订单比原先增长15%，市场份额更是增加了20%。据慧聪网的产品经理介绍，慧聪网核心产品买卖通和建立在此进出上的行业专属服务为中小企业提供了多元化的营销渠道。行业客户可以建立起集合产品展示、企业推广、在线洽谈、身份认证等多种功能的网络商铺，同时，行业专属服务又提供精准的求购信息，并通过邮件、商务中心、短信、IM等多渠道第一时间发给企业，且由于慧聪网有着较高的知名度、考|试/大较好的合作媒体和专业的编辑平台，企业通过慧聪网将公司的产品、活动等事件通过慧聪网即可发布，并迅速被转载传播出去，这种服务是B2B行业首创的。顺势而为求“生”求“新”在感受B2B带来的方便、快捷的同时，这些企业还有着诸多的无奈。“我是好几个B2B网站的付费会员，只需要定期缴纳年费，每天就都能收到很多求购信息。这的确降低了营销成本，但在这里面符合我自己企业要求的少之又少。”一家小企业的老板抱怨。事实上，注册成为很多B2B网站的付费会员，虽然解决了信息匮乏的问题，但无效信息蜂拥而至，其中真正符合要求的却不多。有业内人士认为，这也正是很多企业在B2B面前犹豫不决的原因。由此不难看出，商业信息的“精准”已经成为中小企业在运用B2B时的一个巨大渴求。而要解决这个问题，B2B服务商需要为不同企业提供

更差异化、更精准、更匹配的商业信息。慧聪网的行业专属服务就很好地解决了这个问题。其买家专员会通过技术辅以人工的方式为行业客户精选求购信息，包括最新的求购、采购会、招标信息，随后通过邮件、商务中心、短信、IM等多渠道第一时间发给客户，一条最多只匹配给10个供应商，而且，客户可以对求购信息的数量及质量做评估。这样，企业就无需再为大量无效信息而浪费时间。行业专属服务的“新”意还体现在一对一的专家咨询上，帮助中小企业解决普遍存在的管理经验不足、营销策略落后等问题。目前，慧聪网拥有广电、电子、教育、酒店、制鞋、塑料、汽保、安防等等多行业共511位专家，造就了企业与专家的交流平台不论企业规模大小，地方位置，企业都可以通过专家平台针对性的向专家咨询先进的管理经验、营销策略、技术发展、行业政策法规等问题。“未来的B2B模式，将是专注于有价值的交易和用户，行业专属的服务将是未来B2B的发展趋势，提供交易考|试/大、媒体和顾问咨询功能将是行业细分的一大亮点。我们希望积极利用十几年积累的行业资源，不断完善产品构架，让‘展刊网’的服务模式逐渐体现自身的优势。”慧聪网CEO郭江的一番话为行业专属服务的意义做了最好的诠释。

编辑推荐：电子商务师考试复习方案电子商务师考试一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