

收购才是电子商务的发展出路 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E6_94_B6_E8_B4_AD_E6_89_8D_E6_c40_61400.htm 收购已经成为许多企业寻求发展的手段，而网络市场的收购尤为明显，许多大网站为了提高竞争力，以及延伸周边资源，大量收购与自己相关的业务，比如搜狐就是网络界收购最活跃的一家。在电子商务领域，收购的脚步明显比其他领域的网站慢，只有去年阿里巴巴并购YAHOO中国，最近的环球资源又和慧聪结成战略合作伙伴，虽然中国的B2B电子商务市场特别大，但是每个B2B网站的实力却很有限，而中国的市场特点却相对比较分散，若想抢占中国的B2B市场的话，光靠一家B2B网站的话，恐怕心有余，而力不足。所以面对诱人的中国B2B市场，走合纵联盟的策略。才能把中国的B2B市场蛋糕做大。需要更多有实力的B2B网站来炒做中国的B2B市场，也许未来的竞争结局只有一到三家，但是没有其他B2B网站的烘托的话，恐怕市场发展比较缓慢。要做中国的B2B市场，必须在基础设施方面跟上，同时还需要对市场进行B2B概念的宣传，以及目标客户的潜在培育等。来源：www.examda.com 正是考虑到国内的B2B市场大，但是市场开发却十分艰巨，在有限的资源下，不可能面面俱到，所以ECVV网站（www.ecvv.com）就根据自身的优势、扬长避短，成功收购了www.made-in-cn.com，以便弥补ECVV网站在内贸交易经验和市场占有率等各个方面的不足。因为ECVV人知道他们最擅长的就是国际贸易，此前三年多的时间里，ECVV网站一直向国际市场推广和宣传ECVV国际贸易平台，真正打造一个具有国际影响力的B2B电子商务

平台。经过三年的市场沉淀，ECVV网站已经在国际市场占据一席之地，拥有30多万的忠实国际买家，每天供求信息更新量约为5万条，拥有一大批忠实的活跃会员，庞大的国际买家数据，已经让ECVV网站具有强大的国际竞争力。但是ECVV网站却不怎么熟悉国内市场，虽然拥有国际B2B市场的运作经验，却十分缺少国内B2B市场的运作经验，同时也十分缺少国内B2B网站的各方面的资源，在这种情况下，ECVV网站好不犹豫的收购了国内一家B2B网站，以便借助www.made-in-cn.com现有的资源，进行整合，让ECVV和MADE-IN-CN的资源得到最大化的共赢。为什么ECVV网站要收购国内的一家B2B网站呢？主要原因是以下几点：1. 中国B2B市场前景大 中国的B2B市场相对来说，特别大，因为中国拥有3000万左右的中下企业，但是中国各地的经济发展水平却存在差异化，东部经济相对比较发达，而中西部却比较落后。无论那个B2B网站想独占中国的B2B市场的话，恐怕暂时不切实际，只有更多的B2B网站一起处于市场开发，才能把中国的B2B市场做的更大。需要更多的B2B网站对市场进行B2B概念的宣传和炒做，让更多的人接受和认可B2B电子商务概念。假如ECVV网站自己单独努力开发中国B2B市场的话，恐怕结果会是不如人意。面对极具诱惑的蛋糕，ECVV网站也冷静的思考，没有一家独占的想法，选择了一个从侧面切入的策略，慢慢占据国内B2B市场。2. 网站自身实力有限 在中国，许多B2B网站的实力相对来说比较小，同时国内许多网站的投资者都是国外的风险投资，国内的风险投资一般比较少进入B2B市场或者网络行业，所以使的许多B2B网站拿不到更多的风险资金，其发展也比较缓慢。只有极其个别的B2B

网站获得了大量的风险投资，但是这些拿到风险投资的B2B网站，也无法开发国内所有的B2B市场。对于ECVV网站来说，自身实力也有限，收购就是最好的策略竞争策略。

3. ECVV网站对国内B2B网站运营经验有限 ECVV虽然拥有三年多的国际B2B电子商务平台的运营经验，虽然在国际B2B市场运作的很成功，并且占据了一部分市场，但是这一切并不代表ECVV网站对国内的B2B网站运营经验就丰富了，在进入一个比较陌生的B2B市场的话，收购别人已经成功运作的网站，可以为ECVV网站节省一大笔经验学费。ECVV网站何乐而不为呢？

4. ECVV网站通过收购可以快速进入国内B2B市场、提高竞争力 假如ECVV网站现在想进入国内B2B市场的话，一切要重新开始，建立自己的网站和团队，然后召集人马开发市场，这个国内肯定不止一年的时间，并且结果也很难预测，因为国内的B2B市场竞争特别激烈。为了降低这些风险，ECVV网站选择了一种比较明智的做法，收购国内一家比较成熟的B2B网站，可以快速的进入国内的B2B市场，立刻开展国内B2B业务，不仅节省了许多时间和精力，还可以大大的降低投资风险。

5. ECVV网站采取收购的话，可以更快的整合自身资源、发挥自身优势 ECVV网站自身也有许多国内其他B2B网站所没有的优势和资源，如何才能把这些优势和资源拿到国内的B2B市场发挥的淋漓尽致。此刻ECVV网站想到了收购，在现行的情况下，只有收购才能达到最好的效果。不管是阿里巴巴的收购，还是环球资源和慧聪的合作，以及ECVV网站的收购行为，都从一个侧面看出，中国B2B电子商务网站的发展出路就是收购。收购可以快速提高自身竞争力，快速获得更多的资源，增加抗风险能力。还可以把中国

的B2B市场做的更大。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