

中商网：电子商务也要本地化 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__E4_B8_AD_E5_95_86_E7_BD_91_EF_c40_61722.htm 电子商务不是个新概念，电子商务网站也算不上新生事物。然而，将电子商务与本地化服务结合起来通盘考虑，并据此架构自己运营模式的，就比较少见。近日，中商网（ChinaEC.com）迎来了第100家加盟的运营中心，其在年内达到150~200家加盟中心的目标即将实现。对于中商网而言，2005年是强力扩张的一年，这么多家特许的地区运营中心从无到有，从少到多，实属不易。更令人惊讶的是，在面对国内几家大电子商务网站对市场的冲击下，中商网找出了一条有自己特色的路：将电子商务本地化。为何能飞快扩张 实际上，在中商网CEO雷赤峰看来，本地化只是中商网能够以如此速度扩张的原因之一。中商网在考察诸多申请者之后，会在每个地区特许一位运营商，作为中商网的紧密合作伙伴，或者可以理解为“大中商网”的一份子。这位运营商将建立一个地区的运营中心，有网站、厂商资源和用户资源。通过本地化连锁经营，中商网可以及时调整相应网站中的内容和服务，以和市场现实相匹配。如果网上商城出现问题，通过中商网进行销售的厂商只需一个电话，就能得到中商网区域运营中心人员的服务，还是一对一的。雷赤峰认为，扩张迅速的另一原因是成本低。也就是说，中商网设置了相当低的厂商上网门槛。依据中商网的政策：任何一家中小企业每年只要交付千余元的管理费，就可以拥有一个属于自己的网上商城从而进行网上销售。建立了这样的网上商城后，厂商不用关心任何细节，一切

都让中商网去打点，而自己可以把注意力集中到业务上。未来的中小企业门户值得关注的是，中商网在各地选择的运营商并非全是科班出身。其中也有一些不是做IT起家的，而是在旅游、房地产等领域先做成功的。这多少也是中商网的本意。“我们要提倡地方的经营特色。”中商网董事长苏启强说。在这位创办了用友、连邦、8848等一系列业界知名公司的人眼中，中商网要立足不同地区中小企业的本地化服务。如果这一切都能顺利实现，中商网将成为一家覆盖全国范围的中小企业网上门户。到那个时候，无论哪个行业的企业，对外进行电子商务时都是无法避开中商网的；同样，如果哪些厂商与中小企业进行业务，也必须接触中商网。从这个意义上说，中商网的未来不仅仅是让人们能够更方便、安全、快捷地网上购物，还是一扇通向中小企业财富大厦的门。

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