

指导:企业开展电子商务七点措施(2) 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_8C_87_E5_AF_BC__E4_BC_81_c40_61783.htm

四、注重信息发布技巧
要有简明扼要的信息主题，让人一目了然；如能在关键字的选取上吸引浏览者的眼球，那成功的机会就大大增加。

五、及时处理客户的反馈意见和信息
在电子商务中，客户发一份询价或对产品感兴趣的email，总希望马上就能获得回复。若能在最短时间内与客户取得联系，那么客户对您的产品的认同感和诚信度会大大增强；如果没有及时处理，就有可能使买家的注意力转向到回复及时的商家，而令您痛失良机。

六、人才的要求
有比较专业的电子商务人才协助管理互联网贸易。不论是做内销市场还是国际贸易，都要有既懂电脑技术又懂网络商务的人员，专职从事产品信息发布、更新，和及时处理最新的询盘等工作。对于外销市场，还需要专门懂贸易、懂英语的外销人才。

七、注重网站平台的选择
选择专业的且商誉较好的电子商务网站发布信息。如中国国际电子商务网、环球资源网、美商网、阿里巴巴、中国出口商品网、易成商务、国创造网、实华开、华商合纵网、阳光之路国际商务网等，在这些网站发布信息，成功率较高，而且诚信度也较好。从过去要在烈日和暴雨下的跑厂家、跑供销、跑交易会及各种各样的展览会、产品发布会，到后来的电话、传真联系，再到现在可以通过互联网，运用电子商务作为工具开拓国内外市场，这是一种必然趋势，也是时代的进步。电子商务作为一种更为先进的商务手段，是可以互动的、图文声像可以并茂的工具。互联网贸易、电子商务将作为传统的

商务形式的一种有效补充手段，将成为开拓市场、拓展业务、促进贸易的主流手段。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