

互动营销解中小企业B2B电子商务应用死穴电子商务师考试
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/619/2021_2022__E4_BA_92_E5_8A_A8_E8_90_A5_E9_c40_619268.htm 互联网改变世界，改变人民的生活方式及商务运作方式。网络营销及电子商务借助互联网平台，变革中小企业营销行为及营运方式。所有不愿在网络时代落下脚步的企业，都在积极挤上电子商务的网络营销快车，以期在营销方式发生深刻变革中抢先抓住机遇。在中小企业积极尝试运用电子商务平台，以此开启企业信息化的关键一步时。诸多传统型企业，也在努力加入其中，希望打通传统渠道与网络营销的业务链接，分享不同类型企业电子商务引入应用，群聚效应所带来的成果。统计数据表明，八成以上的企业，电子商务能给他们带来良好的效益。但仍有小部分企业，在经过一段时间的尝试后，发现效果并不是那么完美。甚至有不少投入，但难以见到回报，于是谈及企业电子商务，难再有积极性，往往不了了之。即使那大部分中电子商务给他们带来积极效果的企业，其中不少对电子商务真正能发挥的作用也不甚明了。更遑论少部分被“蛇”咬过的企业，难免有畏惧心理。长期以来，电子商务平台被视为企业黄页信息库。企业在这些平台上交了会费，发布了信息，剩下的事就是“守株待兔”。在早期，电子商务平台企业加入数量相对较少，这一招是可行的。但到如今有千万中小企业同台竞争时，这种苦等方式很难有成效。事实上，作为提供中小企业b2b电子商务服务的厂商，也在积极进行创新。一呼百应负责人戴森提出，第一，电子商务应首先解决企业信息资讯的问题，有一套高效的购销智能供应信息系

统，打通原材料采购供应通道。第二，体现出互动营销方式，电子商务应促进企业主从被动等待向主动获取商机生意的转变，及时抓住机遇。第三，突出“商务”的关键点，把“推广”与“销售”作为企业电子商务的重心，这要从电子商务平台功能上体现出来，区别于以前的电子商务，真正为企业的生意着想。在当下电子商务得到急速发展，引爆了08年电子商务年。虽然今年经济环境剧变，但由阿里巴巴上半年财报看，电子商务发展并未受环境影响。这表明，中小企业在新时期几乎无法离开电子商务营销。而所有大大小小企业，需要真正理解电子商务，从长远评估其中效果，选对电子商务平台，解开“死穴”，非常重要。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