

专业市场VS电子商务先进和落后商业模式对接电子商务师考试 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_B8_93_E4_B8_9A_E5_B8_82_E5_c40_619279.htm

专业市场和电子商务，一对代表着先进和落后商业模式的冤家，该如何有效对接、和谐共赢？昨天，在“2009杭州百强专业市场发展高峰论坛”上，数十位杭州专业市场代表与各界专家就这一问题作了深入探讨。专业市场谋转型“电子商务之都”杭州，一直扮演着传统产业探路互联网的排头兵。自国际金融危机爆发以来，业界认为电子商务才是带领传统产业走出困境的救命稻草。在4月30日的全市工业兴市大会上，省委常委、杭州市委书记王国平曾特别强调，要充分利用现代信息技术、电子商务，帮助中小企业渡过难关。而且，杭州市财政每年用于电子商务方面的扶持资金达到5000万元以上。事实上，企业对电子商务的期待也非常热烈。北京信索咨询的一份调研报告显示，在全国被调查的430家龙头专业市场中，超过80%的市场已自建网站，超过65%的商户希望得到有效的电子商务服务。“杭州有701家专业市场，其中消费品市场有500多家。”杭州市工商局副局长蒋银海说，在当前经济形势下，杭州专业市场确实需要一次转型，即有形市场和无形市场的有机结合。目前，包括颐高、四季青、钱江小商品市场在内的龙头专业市场，已在这方面有所尝试。例如，四季青市场的2000多名商户，已于去年集体登陆阿里巴巴，复制出一个网上四季青。对网络又爱又怕“电子商务与专业市场，一个代表着最先进，一个代表着最落后。”颐高集团董事长翁南道认为，专业市场对接电子商务，并不是容易的事。做了10

年IT专业市场的翁南道，同时也做了10年的电子商务，他创办的“易购网”，网店数量已达1.8万家。而且，“易购网把浙江省的专业市场服务作为一个核心业务”。翁南道是专业市场领域的一个异类，对专业市场上网这件事的理解也尤为深刻：“专业市场一般不大愿意接受新思想，是比较顽固的商业模式”。他解释，对品牌资源的掌控能力非常低，是专业市场顽固的根本原因，市场害怕商户一上网，就把自己抛弃了。“专业市场对接电子商务，我认为应该采取1 X模式。”翁南道口中的“1”是指市场，“X”是指品牌，这一模式的核心就是让专业市场跟各大品牌谈好，以市场的名义登陆阿里巴巴等电子商务平台。这样一来，市场就不用担心电子商务会把自己一口吃掉，因为掌握在手中的品牌资源无形中保护了自己的利益。事实上，专业市场对接电子商务还将面临其他难题。例如，缺少大量与之匹配的知识和人才，满足这一需求将是漫长的过程。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