

电子商务平台的土壤与生态研究电子商务师考试 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\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_619296.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/619/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_619296.htm)

电子商务是资讯革命的特殊形式，是有形市场的虚拟化。在我们欢呼互联网虚拟购物时代来临之际，我们必须深刻研究电子商务世界的特点：

- 1、电子商务超越时空的限制。交易的虚拟化，让我们离商品远了，但是，交易的虚拟化却使得买卖双方的距离近了！在互联网世界的交易，买卖双方更直接地进行沟通，跨越了距离的阻碍。一位中国的卖家，完全可以与一位来自澳大利亚的买家进行直接的沟通。电子商务使得交易的成本大大降低，从而激发人类贸易行动的活力。时间的阻碍也被消灭。虚拟世界的店铺不再被阳光主宰，不再被商场作息时间所限制。7X24小时的虚拟店铺，永不关门打烊。然而，还不能说时空限制被完全消灭。目前最大的限制就是物流和物流耗时。
- 2、电子商务提供了信息的归类与细分。商品的细分有助于买家挑选和比较，大大降低买家购物所消耗的时间和费用。据说，谷歌的电子商务搜索刚刚上线(印证了我的预言--《电子商务垂直搜索狂想》，2009-3-16)。在电子商务的世界里，人们可以面对数量巨大而品种细分的商品，任何长尾需求几乎都能被满足。电子商务平台公开API成为一个趋势。开放式API使得电子商务的互联互通和电子商务搜索成为现实。同时，平台运营商也越来越注重细分市场的挖掘，关注垂直电子商务网站的建设。PPG、凡客诚品的成功引起了衬衫电子商务的狂潮。卓越、当当则将亚马逊的图书电子商务成功复制到中国。
- 3、电子商务的推广手段虚拟化。2008年以

来，广告联盟蓬勃兴起。凡客诚品的成功更为之推波助澜。虚拟化的广告，虚拟的植入广告势不可挡。2007年，浙江千岛湖旅游局通过谷歌AdSense打出的广告是：“要艳遇吗？到千岛湖来旅游。”而2008年，用于007电影里面的宝马车的植入式广告已经被用在开心网的插件游戏中。

4、电子商务与社会化营销密不可分。2008年，美国社会化营销出了总统奥巴马，让人感觉：玩笑是不是太大了一点？这绝非特例！在ONLYLADY上，一位意见领袖的搭配分享会给不知名的品牌带来巨大的销量。社会化营销已经战胜了流行数年的暴力营销，搜索与口碑分享手段被先行者们所掌握，网络公关推广成为一个新兴的行业。社会化的营销促成了社会化的电子商务。几年前的信息孤岛现象正在消失，大型公司近年来重新拾起电子商务之梦。电子的沙漠逐渐变为绿洲！

5、诚信是电子商务环境的核心内容之一。公开公平公正是社会的基本诉求，也是依赖于社会化营销的电子商务的基本要求。除了卖家诚信，买家诚信、平台运营商诚信逐步受到重视。电子商务的生态中，公平是至上的准则。偏离公平的一切暴利暴政都将被推翻！因此，电子商务绝非简单的技术构架，其核心是人。构成电子商务体系的绝非简单的代码和服务器，建立在数码世界之上，有一个非常真实的社会。如果说电子商务平台是土壤，那么依附于电子商务平台的社会就是生态。任何的电子商务平台运营者都绝不要忽略对于生态的培育。成功的电子商务运营者，无不极为重视电子商务生态。例如，在阿里巴巴的体系中，阿里大学、商人社区被视为重要的环节。多次与中国制造网(焦点科技)的朋友探讨，发现他们也是将培训作为推广与发展的重要手段。电子商务平台运

营者的体系无非是：平台、学院、展会、协会。平台以外的一切，都为着一个目标而努力----生态！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](http://www.100test.com)