

企业间电子商务概述：企业间电子商务的竞争优势 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/62/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_B8\\_9A\\_E9\\_97\\_B4\\_E7\\_c40\\_62100.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E9_97_B4_E7_c40_62100.htm) 企业间电子商务的竞争优势

企业间电子商务的实施将带动企业成本的下降，同时扩大企业收入来源。

- 1.降低采购成本企业通过与供应商建立企业间电子商务，实现网上自动采购，可以减少双方为进行交易投入的人力、物力和财力。另外，采购方企业可以通过整合企业内部的采购体系，统一向供应商采购，实现批量采购获取折扣。如美国Wal-Mart公司将3000多家超市通过网络联接在一起，统一进行采购配送，通过批量采购节省了大量的采购费用。
- 2.降低库存成本企业通过与上游的供应商和下游的顾客建立企业间电子商务系统，实现以销定产，以产定供，实现物流的高效运转和统一，最大限度地控制库存。如Dell公司通过允许顾客网上定货，实现企业业务流程的高效运转，大大降低库存成本。
- 3.节省周转时间企业还可以通过与供应商和顾客建立统一的电子商务系统，实现企业的供应商与企业的顾客直接沟通和交易，减少周转环节。如波音公司的零配件是从供应商采购的，而这些零配件很大一部分是满足它的顾客航空公司维修飞机时使用。为减少中间的周转环节，波音公司通过建立电子商务网站实现波音公司的供应商与顾客之间的直接沟通，大大减少了零配件的周转时间。
- 4.扩大市场机会企业通过与潜在的客户建立网上商务关系，可以覆盖原来难以通过传统渠道覆盖的市场，增加企业的市场机会。如Dell公司通过网上直销，有20%的新客户来自于中小企业，通过与这些企业建立企业间电子商务，大大降低了双方的

交易费用，增加了中小企业客户网上采购的利益动力。

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)