

生产类企业电子商务应用的特点：基本应用 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\\_\\_E7\\_94\\_9F\\_E4\\_BA\\_A7\\_E7\\_B1\\_BB\\_E4\\_c40\\_62312.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E7_94_9F_E4_BA_A7_E7_B1_BB_E4_c40_62312.htm) 生产类企业电子商务应用的特点

当前国内外生产类企业电子商务的基本应用

- 1.市场调查 企业通过电子商务方式调查拟议申的产品需求，包括历史的、当前的和未来的需求情况，了解对这类产品的购买力变化情况乃至消费者对这类产品注意力的变化情况。同时需要了解生产要素、生产现状及其变化情况，从而科学合理地制定相应的生产计划和营销策略。
- 2.原材料采购与生产要素的招标 生产计划一旦启动，企业即可利用电子商务方式从事以原料采购为中心的生产准备活动。企业可充分利用Internet的信息资源优势，大范围地寻找价廉物美的货源，在进行原材料价格、质量的综合调查、比较、分析和筛选后实现采购。哈尔滨锅炉厂通过中商网提供的全国金属材料市场报价，单是材料采购费用一年就节省了760多万人民币。企业还可通过网络进行原材料、生产技术、人员和资金等各种生产要素的网上招标活动。1999年6月开通的中国汽车工业电子商务网中汽虹网针对我国汽车行业全供应链中急需解决的物资流通问题，在第一期建设中主要提供网上采购定货功能。
- 3.发布企业信息 这是企业开展电子商务活动的一个主要方面。利用Internet可使产品的推销过程更加生动，除提供产品的规格型号及销售信息外，产品的外观、功能、使用方法甚至制造过程等都可以通过多媒体信息形式呈现给客户，增加了知识性、趣味性和真实性。这些都有助于吸引客户。另一方面，生产企业的产成品不仅需要产后促销，而且需要

预产促销，利用电子商务方式可以及早进行产品的宣传、预售等。在开放的市场竞争态势下，企业除了制造和销售产品外，更需强化品牌和形象，借助Internet的特性可使企业形象的推广变得更具成效。通过精心设计网页，可以深刻表达企业的形象与经营理念，及时传播企业的基本状况、近期规划、发展远景、技术咨询及服务等各种信息，这些都有助于企业贴近自己的客户，与其达成更多的共识，建立起相互信赖的关系。如今许多企业都意识到Internet是宣传企业的一个好窗口，一些国内企业建设网站的主要目的就是进行企业的形象宣传。

4.产品的销售及服务 电子商务的一个重要应用趋势就是实现网上交易。许多已开设网站的生产类企业在设计框架时就将在线交易作为基本功能之一。客户可通过企业网站提供的电子交易系统进行网上订购、申请等，在相关安全、支付、银行等配套措施的保障下，实现网上交易。这既方便了用户，又扩大了企业产品的销售渠道，对提高企业竞争力无疑具有积极意义。

5.利用电子商务进行生产经营管理 企业也开始以电子商务方式进行生产经营的管理。包括生产过程管理(如生产能力的决策、产品的设计、生产材料的计划、调配、生产现场的调度与控制)全面质量管理以及人力资源管理等等。随着Internet的发展出现了虚拟企业、并行工程以及集成化企业环境等概念和技术，这些名词的含义就是通过高速的互联网络，把不同地域、不同种类及不同特点的企业连接起来，发挥各自的优势，设计、生产和集成分头实施，一家有了先进技术，在不违反知识产权的前提下，大家共享。网络使得产品的生产向高质量、低损耗和短生产周期的方向进一步发展。美国Cisco公司1996年7月在网上建立了订购和装配系

统。一位工程师可以坐在个人电脑前，通过网络传来的订单在网上装配产品，再将装配信息直接传到供货部门。

6.通过网络收集与企业经营相关的各种信息 利用电子商务方式进行待产品的法规、政策咨询是生产企业在信息时代必要的商务活动，它离不开国际和有关国家经济、政治、法律等环境。目前，无论是发达国家还是一些发展中国家的生产企业都纷纷以相关法律、标准、规定和政策来指导和约束自己的产品生产、销售。而Internet无疑是了解世界各国经济、政治、文化、法律等与企业经营相关的各种信息最便捷的渠道。以我国为例，目前最丰富最有价值的信息资源都集中在政府，随着“政府上网”工程的实施，Internet正在成为了解政府方针政策的窗口。据统计，目前政府部门的信息资源占全社会信息资源总额的比例达到80%。不仅如此，外贸、税务、工商、法律、海关等政府职能部门的管理工作证在或已经通过网络进行，如在外经贸部网站上除发布有关国家对外经贸政策、管理及法律规范等信息外，进出口许可证、原产地证申领系统、电子招标系统等都在此运作，企业必须通过电子商务方式才能获得相关的信息和机会。

7.实现上下游企业及客户的沟通 通过友好的网页界面和丰富的数据库与上下游企业进行沟通，进一步密切了上下游企业之间的合作关系。同样通过网站向客户提供多人、多层次的咨询、意见交流、业务技术培训、售后服务等，可以使客户享受多元化的服务。

8.新产品开发 企业通过网络收集技术、产品以及市场的未来需求等方面的信息，由此开拓新思路、采用新技术、开发新产品。甚至可据此先期分析出不同的消费习性群体，先行进行未来产品的研制，为下一个生产、销售循环作好准备。

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)