

组织机构网上购买过程 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\\_BB\\_84\\_E7\\_BB\\_87\\_E6\\_9C\\_BA\\_E6\\_c40\\_62697.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E7_BB_84_E7_BB_87_E6_9C_BA_E6_c40_62697.htm)

组织机构网上购买过程 作为典型的B-B交易形式，组织机构的网上购买过程与B-C方式有许多不同。组织机构网上购买过程与传统市场中的购买过程基本相似，主要经历如下阶段：1.认识需求购买过程是从企业的某些人员认识到要购买某种产品以满足企业的某种需求开始的。认识需求是由两种刺激引起的，即内部刺激和外部刺激。内部刺激，如企业生产所需购置的原材料、生产设备所需的零部件等。外部刺激，如看到网络广告、在网上发现了合适的新产品或物美价廉的产品。2.确定需求认识需求后，接着就要确定所需品种的特征和数量。如果是非标准产品，采购人员需要和使用者、技术人员共同研究确定。3.物色和选择供应商在网上购买过程中，可采取多种方式寻找最合适的供应商。在传统方式下，企业的采购部门是通过查找工商企业名录或其他的商业资料来寻找合适的供应商，但这些资料往往滞后于实际情况的发展或不准确、全面。而网上购买，企业用户除可采用传统的渠道外，可充分利用Internet传播和发布信息的优势，通过搜索引擎或相关信息网站，迅速找到众多的供应商，并通过供应厂商的网站可比较详尽地了解其生产、技术和经营的情况，以及所需产品的资料。购买者还可在相关网站上发布求购或招标信息，说明要采购的产品名称、品种、规格、数量等具体要求，邀请供应商在规定的期限内投标。目前网上有许多这样的商务网站，如前面提到的阿里巴巴商务网；另外许多政府网站和ICP也

提供这类服务，如外经贸部网站就设置了"招标栏目"，为中外企业提供多领域、大范围的招标信息，涉及商品配额招标及设备、物资、工程的采购标讯。

4.交易洽谈、订货与支付  
网上的交易包括通过网络索要产品技术资料、报价单等有关供货信息，洽谈商定价格等业务细节，填送订购单、支付购货费用、出具发货通知单等一系列单证和票据交换等过程。网络明显缩短了上述环节所耗费的时间，大大加快了交易的速度。鉴于目前网上交易的安全问题，加上跨国采购或支付还有许多技术性的问题尚未解决，因此进行网上购买的组织机构一定要了解供应商所采用或能接受的订货程序和支付方式。

5.检查合同履行情况，对供货过程进行监控  
在网上购买签约后，采购方可通过Internet对供应方履行合同的情况进行跟踪，如与Cisco公司签订订单的客户，可凭订单号码登录到Cisco的网站上，了解其订货的生产、发送全过程。不仅如此，Cisco的网站还与DHL、Federal Express等商务运营商的网站链接，从而使用户可随时了解从起运到通过海关的整个交货过程。在所采购产品的交付使用单位后，采购部门还要向使用者征求意见，了解其使用的满意程度，检查和评价供应商履行合同的情况，并将有关意见或建议通过网络及时反馈给供应商。

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)