

讨论市场新现象电子商务缔造无限的可能 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__E8_AE_A8_E8_AE_BA_E5_B8_82_E5_c40_62765.htm 使用传统销售模式，王致和腐乳2004年的利润只有100多万元。运用电子商务方式进行网络营销，王致和腐乳在随后的一年就降低采购成本248万元。网络营销居然能产生如此出人意料的结果，让王致和腐乳的老总十分兴奋。第二届中国电子商务大赛校园巡讲团专家、清华大学教授姜旭平所举的这个现实事例，同样也让在场的同学惊叹不已。姜旭平说：“不用花钱投资建设分店，不用招聘太多销售员，传统企业加载电子商务就能获取丰厚的经济效益，真正能够出彩的就是商务模式。”信息不对称是商家做文章的地方，聪明的企业利润是买回来的，通过什么来买呢，电子采购就是一个很重要的手段。了解到电子商务的发展趋势和时代特点，可以发现，包括清华大学、复旦大学、西安交通大学、中国科技大学等著名高校的学子，在聆听过校园巡讲的精彩内容后，不仅提升了对电子商务的关注程度，更激发了大家报名投身参加第二届中国电子商务大赛的热情。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