

2006年电子商务挑战传统建材营销的渠道 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E7_94_B5_c40_63079.htm 电子商务作为一种全新的交易方式已经对各行各业产生了深远的影响。在建材业中，传统营销渠道过于扁平，正受到新兴网络力量的潜在威胁，大型建材超市就像自己数年前横空出世一样，也将直面新的销售模式的冲击。电子商务对建材领域的大规模渗透要晚于其他行业，不过这一局面正在被日益崛起的新一轮电子商务热潮所打破，来势汹汹的网上交易模式，一上来便对传统建材营销渠道提出挑战。日前，国内专业建材网上交易领跑者“家居易站（HomeE）”获得美国风险投资美国中经合集团的青睐，成为建材类网站首个资本宠儿，目前首期200万美元资金已经到位。不同于其他行业的是，销售环节的革新正在对建材业上游及价格底线产生颠覆性影响，家居易站等一系列大型综合建材网站加入战局，并且以惊人的速度分食着传统销售链上的份额，而传统建材渠道商似乎对这场看不见硝烟的战役今日焦点：#8226. 带你细看今年家具潮流新主题 #8226. 国内装饰和家具红木原料面临缺货危机 准备不足。电子模式优势尽显 目前我国的建材家居市场主要包括瓷砖、地板、壁纸、厨卫洁具、油漆涂料、灯具、门窗家居等20多个大类。随着房地产市场的发展，单就各门类来说，每年的销售额都是天文数字，百安居在我国一年的销售额就达百亿元之巨。在现有的市场格局下，大型的建材城、建材超市、厂家品牌直营、装饰公司等传统渠道仍占据主流地位，但同时也给电子交易模式提供了展示其独特优势的舞台。 齐跃现任家居易

站CEO，5年前曾是北京一家著名建材企业的副总，长期的建材从业经历让齐跃发现了电子商务比传统渠道有着更为优越的条件。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