

2006北京西单商场电子商务告诉我们什么 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_8C_97_E4_BA_AC_c40_63932.htm 应该说，“igo5”当前的低调，多少跟它现任CEO林亚女士沉稳务实的行事作风有关。见到林女士的第一感觉是她根本不像是我平常接触到的IT业圈子里的人。我感到惊讶的是，林亚是从西单商场的售货员做起，受信息化时代大潮的裹挟和在不断学习自我提升之下，一步步走到今天的位置。林亚出任CEO不过两年，但她本人却是西单商场近20年信息化建设历程的亲历者和见证人。据林亚讲，作为全国零售业的老大，西单商场同样是国内第一家尝试用计算机系统改造原有商业流程和管理零售企业。西单商场自主开发的一套信息化系统分别于1996年和1997年荣获国家有关部门颁发的“科技进步二等奖”和“科技进步三等奖”，开创了国内流通业自主开发管理信息系统荣获国家级奖励的先河。随后，西单商场也瞄上了电子商务，并以www.xdsc.com.cn出现在互联网上。亲历了西单商场近20年信息化建设不同阶段，林亚总结说，西单的电子商务建设能走到今天是因为具备了两大优势。首先，西单的信息化建设起步早，商场内部的商业流程和管理信息化之后，再上电子商务应该说已经有了一个很好的基础，是一个循序渐进的过程，而不是跳跃式的，所以风险降到了最低；其次，20年的积累也让西单商场拥有了一支队伍，他们既是信息技术的研发者，又懂商业流程，这更是一笔难得的财富。西单商场的经验告诉我们，如果把自己的商业流程完全交付给不懂商业的纯IT开发人员，不仅两者存在相当大的理解与合作的障碍

，而且费时费钱。有了这两大优势，其实上电子商务就一点都不神秘和高深了。现在的“igo5”有30万网上会员，以销售家电产品、通讯器材和时尚礼品为主。它的会员和销售额的一半都是外地甚至是国外会员贡献的，充分显示了电子商务可以跨越时空的魅力。“igo5”现在虽然还不盈利，但能基本持平。“igo5”在媒体上的低调，并不意味着它已经无所作为。相反，据林亚透露，他们正在就“igo5”的发展壮大积极运作着一个新项目，相信很快会有结果。除此之外，“igo5”与部委合作的电子商务大赛以及与高校合作的电子商务人才培训和编写电子商务应用教材项目都进行得有声有色。其实，西单商场的信息化建设之路，包括其坎坷与挫折，本身就是一个值得研究的活教材。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