

B2B市场仍然缺少的是竞争度 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_B2B_E5_B8_82_E5_9C_BA_E4_c40_63961.htm 在21日召开的2006中国互联网大会上，慧聪网CEO郭凡生对新浪科技表示，慧聪网和阿里巴巴两个企业是共同竞争，共同成长的，就跟新浪、搜狐、网易当年的竞争一样。新浪科技：郭总，参加这个大会您有什么感觉？郭凡生：我觉得这个大会开的很好，我觉得中国应该全世界做互联网的人都来。中国已经具备这样的条件了，新浪做的，雅虎也可以。所以这个大会已经办的很好了，希望办的更好，成为中国向全世界传授互联网理念的大会。新浪科技：一般是美国的互联网发展的更高、更先进。您也提到了中国的互联网还没有这样国外的公司，最大的原因是什么？郭凡生：第一，中国的互联网经济是一样的。第二，中国的互联网没有自己做独立的体系，做的是全世界统一的体系。第三，中国的互联网也接通了国际上相同的资本市场，只要中国企业在这三个方面很国外一样，那没有什么了不起。新浪科技：这次互联网的主题是创新，您怎么看这个话题？郭凡生：创新首先是制度创新，是知识经济的创新。第二，是运营模式的创新，我还不认识技术创新，因为互联网的技术大家都可以用，新浪、搜狐都是用的美国的技术，我们拿来稍加修改通过短信就可以挣钱。而雅虎在中国就不挣钱，雅虎是全世界互联网的领先者，但在中国不行，是中国互联网企业的创新精神比雅虎进入那些国家失败的公司要好。新浪科技：听郭总的意思是技术创新不太重要。郭凡生：技术创新对一般的公司来说，大量的互联网公司运营模式

，找到适应的，这是最重要的，光靠技术创新不挣钱。新浪科技：您觉得中国更多的做模式的创新。郭凡生：技术创新也很重要，百度就是技术创新，中国的搜索上肯定是技术创新。我们现在的行业搜索有技术创新；新浪科技：现在慧聪网和环球资源结盟了，公司的这种整合进展怎么样？郭凡生：全世界的结盟甚至发展到后面更深一步的合作都是比较深的，它的成功率都不高过三成，所以大家都很慎重。我们采取的是先恋爱后结婚的方式，但不管怎么样，这两家公司是互相学习的，慧聪网向GS学习出口业务、学习美国的国际化环境，GS向慧聪网学习本土化的经营方法，这个学习过程对大家都很重要。新浪科技：公司整合那么容易的事情，在这个过程中，你们现在是一个什么样的阶段？郭凡生：我们现在有五个项目正在互相的合作，把我们的内贸客户倒到外贸，把他们外贸客户倒到内贸。另外，我们把GS的出口产品到慧聪内贸销售，GS的外贸团队也准备把慧聪网的内贸VIP拿到那边销售。好象GS打了60个这种方式，有26个企业愿意使用慧聪网的VIP。新浪科技：两家公司都有客户。现在你怎么看国内的B2B市场的发展，有什么竞争的问题？郭凡生：我们和阿里巴巴竞争，他们做的非常大。那个图已经标明了阿里巴巴做的是B2B的，他们B2B能做，B2C也能做，他们做的是快速消费。我们做消防、水暖等等，我们做的是成品的，一家是上市公司，一家是没上市公司。其实我们两个企业是共同竞争，共同成长的，他学我们，我们学他们。就跟新浪、搜狐、网易当年的竞争。我觉得B2B现在缺少的是竞争度。新浪科技：你说B2B的竞争度不够，这个说法很新鲜。如果垂直网站有多大的价值？郭凡生：垂直网站的用户跟行业

比较少，开发一个技术只能在一个行业。慧聪网开发了64个技术，可以在64个行业用。所有的行业买IT、买办公自动化，形成交互的关系。而作为一个关注的行业网站，可以把这个行业卖出去，所以它的效率相对的低，但是还是有很大价值的。有些人说没有投资价值，我觉得实际上在很多的行业上有投资价值。新浪科技：你跟阿里巴巴做的事情不太一样，你们会不会有一些互相的渗透也好、延伸也好，会不会竞争的机会越来越厉害？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