

新闻在之九城关贸为什么要进入B2B市场 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__E6_96_B0_E9_97_BB_E5_9C_A8_E4_c40_63969.htm 九城数码关贸股份有限公司日前宣布推出B2B网站-沱沱网，作为一家在纳斯达克上市的软件公司，九城关贸为何会进入B2B市场，九城做B2B的优势又在哪里？9月22日，九城关贸及沱沱网CEO王双在2006互联网大会现场接受了新浪科技的采访。新浪科技：关于B2B的话题，您对中国电子商务是怎么看的？王双：我认为B2B肯定占在非常大的比例，企业和企业之间真正实现电子商务，中国的电子商务才能真正的飞跃。但是对于B2B现在的状况来讲，我认为竞争要带来变更、竞争带来出新。如果说现在的竞争格局没有那么激烈的话，真正的变更是不会来临的。我想在未来的一两年中，有更多的人参与到B2B的电子商务中来，产业才能不断的完善。新浪科技：上午有嘉宾讲B2B是不够？王双：我认为在中国的B2B市场的格局有一些特点，分为两个部分，第一阵营和第二阵营之间力量太悬殊，没有形成挑战的可能。第一方面是实力不行，第二是给目标客户不重叠。所以这样的情形基本上好象没有竞争力。在第一阵营里应该有几个巨头，但实际这样的巨头不是业务的全面的冲突，所以显得不是很激烈。在另外的第一阵营以外的有很多小小的网站，他们做了很多的创新，也力图做了很多的变更，但是因为实力有限，或者说时间不够。我们到现在还没有看到真正能够改变所谓B2B用户使用习惯、消费意识的力量。所以我想B2B市场竞争还不够彻底。新浪科技：您觉得从一家专门的软件公司到上市公司，变成B2B公司，您觉

得九城集团的优势在哪里？王双：有两部分：一个是硬的优势，一个是软的优势。硬方面：第一，我们服务了超过十年以上的对外贸企业提供了服务，积累了很多的经验。第二，我们现在积累的超过十万以上的企业客户。第三，我们在全国很多外贸发展比较发达的城市都有我们的销售网络和服务网络。我们认为这三者奠定了我们进入B2B市场的基础。软方面：第一，企业创新文化的积淀。第二，公司从成立到现在，一直把改变商业的贸易方式，让中国的企业多快好省的做生意，这是我们的愿景，我们一直在努力。所以，无论是软方面还是硬方面，我们觉得现在可以进入B2B市场了。

新浪科技：您刚才讲了有很好的外贸关系，您怎么看外国的公司进入中国的市场和中国的B2B企业进入外国市场？王双：应该讲，做国际贸易的B2B确实有很多的技能积累，要做到一个能把互联网这样一个业务做到全球，本身自己就应该是一个全球性定位的公司，要积累无论是本地的经验还是国际的游戏规则，这两个方面都要做。作为境外的，很多的B2B公司和互联网其他的领域中遇到的问题是一样的，并不了解中国的企业，尤其是中国中小企业，他们对B2B或者对电子商务的需求在哪里。作为一个本土公司来说，要积累国际经验，这是他成长过程中必须要走过的路。

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