

Internet电子商务的发展：北美地区 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_Internet\\_E7\\_94\\_c40\\_64078.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_Internet_E7_94_c40_64078.htm) 北美地区据报道，在美国1997年1月到6月间申请商业域名(.com)的公司从17万多增加至41.9万余个，增加了145.4%，到了1997年底，这些数据又翻了一番；另外的一项研究估计，1995年直接在Internet上进行电子商务的金额约在2.5亿至5.43亿美元之间，在1996年增到8亿美元，1997年底又增加到20亿美元；IDC的调查结果显示，互联网贸易额正在从1995年的5亿美元增加到2000年的1860亿美元。最值得大家思考的是每个网址的年收入，平均从每个网页在1995年的9美元增加到1996年85美元，到2000年，每个商业网页可高达900美元，如Cisco公司1996年开始网上预定产品业务，1998年公司业务的32%来自网上。美国通用电器公司1998年内部网上的业务量为10亿美元，1999年将达到40亿美元。由此可见，电子商务不仅是一个发展迅速的新市场，而且是一种替代传统商务活动的新形式。它有可能彻底改变贸易活动的本质，形成一套全新的贸易活动框架。Simba公司对北美地区200家在互联网上做生意的公司进行了跟踪调查。据1998年中发布的调查报告显示：前52家厂商在1997年的销售额总计达70.3亿美元。对于许多被调查的公司来说，1997年的联机销售额为1996年的2倍多；例如，DEC公司1996年的联机销售额为2.3亿美元，1997年上升到9.5亿美元；Internet书商亚马逊网上书店在1996年的书籍销售额仅为1660万美元，但在1997年猛增到1.217亿美元。美国一家研究机构对约2万个美国国内的Navigator使用者进行的调查显示，约有39%使用者已使用信

用卡在Web上直接购物；美国Commerce Net 1997年第一季度在美国及加拿大对超过11岁的人口进行的调查结果显示,在2.2亿人口中有23%使用Internet, 17%使用WWW.73%的WWW使用者曾查询产品及服务信息, 约560万人曾经上网购物。美国一些著名的大企业对电子商务十分青睐。1988年3月,IBM正式在美国和加拿大推出一项服务,在它自己的操作平台Netcommerce上开始建立虚拟商务楼,替那些想利用IBM宝地做生意的商家提供方便。这个项目以端到端的电子商务方案替大、中型企业服务,IBM每月收取固定费用,帮助商家建立虚拟铺面,进行商家对商家或商家对消费者的网上交易。1998年6月,IBM宣布要在网上销售电脑,从此IBM终于加入了由Dell、Apple、Compaq和HP等著名公司组成的网上电脑销售大军。据1998年2月消息,微软推出联机销售计划,发展它的软件联机销售商店。这个名为NITRO(联机分销新交互技术)的联机销售商店主要面向普通消费者,而不是通常采用授权方式的公司用户。一旦NITRO开通,用户点击“buy now”按钮就可以购买微软的软件了。Yahoo同样也盯上了电子商务,做法与IBM如出一辙:在自己的地盘上招商卖电脑。1998年2月,Yahoo与Egghead签署了一项合作协议, Egghead.con的图标将出现在Yahoo!与电脑相关的所有页面以及Alta Vista的搜索结果页面上, Egghead表示将关掉其零售连锁店,转到网上销售电脑与软件。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](http://www.100test.com)