

如何让电子商务赢在起跑点电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/642/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_BD\\_95\\_E8\\_AE\\_A9\\_E7\\_c40\\_642460.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/642/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E8_AE_A9_E7_c40_642460.htm) 如今，电子商务正是风生水起之时，B2C模式发展尤其突出。首先，2008年4月淘宝开通商城；2008年8月，神州数码推出B2C商城享购网，2008年10月第二城（3c mart）开通B2C网上购物通道。其次，B2C网站销售额直线攀升，京东商城超越当当等老牌B2C成为B2C行业老大，仅2008年第二季度的成交额就达到2.8亿元，并且不断增速；男装直销B2C网站vancel发展也非常迅速。再次，资本市场开始不断注资九钻网、京东商城、千寻网等。最后，传统企业大举进军B2C，如服装品牌优衣库在淘宝开设旗舰店，另一服装品牌佐丹奴的独立电子商务取得极大成功。然而，这只是其中的一部分，还有更多的B2C正在悄然进行……现在看来，传统的电子商务巨头、投资商、传统企业等全部热衷B2C，并不断有新的传统企业、电子商务B2C网站、风险投资商进入。电子商务对传统企业的价值已被高度认可。未来电子商务的销售额有可能超过线下商城。在极端的时候，线下商城可能会成为产品体验店，而不是购物的主战场。这些想法看似疯狂，但是，随着网络更多渗入人们的生活，电子商务将拥有最大的商务威力，未来企业的成功，电子商务将是重要的一环。它不仅会改变商业态势，也会改变社会形态，最终推动商业和社会的前进。是不是所有的传统企业、投资商等都要搭乘这辆开往电子商务春天的列车？电子商务，包括B2C，并不只是建立一个网站，放上商品目录，增加一个销售渠道那么简单。电子商务也并不如想象

的美好，如何在未来激烈的电子商务竞争中赢在起跑点，如何迎接电子商务现在以及未来所有的挑战呢？工欲善其器，必先利其器。要赢在起跑点就必须做好充足的准备。产品、价格、质量、服务、物流运输等等都是企业最常、最多的考虑到的，但是有谁考虑到了电子商务网站本身的“高质量”、“高效率”呢？根据著名的网站8秒定律，用户访问网站，等待网站打开的时间超过8秒，将有50%以上的用户放弃等待，企业因此而流失的客户超过30%。又由于由于中国和国际骨干接口较小，网络堵塞问题严重，所以海外用户访问国内网站就不可避免的会很慢，做全球业务的企业如不解决网站延时的问题，其业务损失将难以估计。另外，海外用户在进行网购时有个消费习惯，就是首先会关注访问的网站是否有网站安全认证，如没有安全认证，将对该网站及网站信息安全保持疑问，甚至放弃访问该网站。因此，做全球业务的企业也必须做好网站安全认证。在网站延时和网站安全问题上，大中华地区海外IDC第一品牌香港海洋科技经过多年研究，整合全球节点资源，联合了全球顶级的安全公司McAfee，推出了Gtone网站全球加速和安全网站认证，用最低的成本、最高的效率为企业解决电子商务活动中常遇到网络延时、网络拥塞、网络瘫痪、网站安全隐患、邮件丢失导致客户流失等问题，帮助企业在电子商务竞争中以最好的状态赢在起跑点。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)