

中小企业网上贸易需认清电子商务误区电子商务师考试 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/644/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_B0\\_8F\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c40\\_644968.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_644968.htm) 电子商务是新经济，新商业文明。电子商务帮助企业开展业务，为企业带来了多方面的好处，使广大商务人士的工作习惯悄然发生了改变。东莞广大企业已意识到电子商务时代的来临，纷纷参与其中，这个队伍也不断扩大，但是笔者在实践工作中发现，这些企业同时也陷入了以下几个误区。1、从事B2B的企业不能“坐等”。参与电子商务的主动性要加强，主动到网上去寻找商机。比如加强与同行交流、参与电子商务相关论坛(峰会)；多种渠道与客户或网友互动；与线下业务结合，充分利用网络给现代商业带来的便利。2、部分企业认为B2C跟自己没什么关系。金融危机的爆发，过去从事外贸的企业40%遇到了外贸订单急剧下降。这些企业往往拥有较强的生产、品质管理、成本控制能力。对于消费类的商品，国内是一个大市场，如何让外销变内销，电子商务是帮助企业转换市场的最快速、最廉价的手段。目前企业从事网上交易主要有两种可选方式，一种是在国内知名的C2C平台淘宝网或拍拍网上开通网店(商铺)，利用平台的流量开展业务。另一种方式是企业基于自身的优势，个性化构建网上商城。配合做一些网络宣传推广。这种方式成本高，完全自主、独立运行。适合打造品牌，做大做强，辅以支付宝、财付通等支付工具，东莞现代物流业已比较发达。即可在网上完成整个交易过程。国内知名的服装销售网站凡客，月营业额5800万元，日均订单7500单，每月30%速度增长，就是这种方式的典型代表。3

、有些企业认为购买的搜索引擎广告就能在网上接到订单，当然，东莞有大部分的企业曾经购买过百度、谷歌，其中也有一部分企业确实通过网络推广行为获得了订单，广告投入获得了相应的回报。同时，也有些企业做了推广后，网站的流量是上升了，但是没有将流量转化为订单。主要是访客进到网站后看看就离开了，没有真正把握好。百考试题 - 全国最大教育类网站(100test.com) 如何做好这个环节？东莞本地完全自主知识产权的解决方案网商宝营销通，作为网站的“黄金搭档”。就可以让网站的流量转化为销量，是做了网站又有一定流量的企业的首选工具。百考试题论坛 4、据分析数据表明，85%的企业网站没有给企业带来实质性效果。东莞企业也不例外。一些企业在策划网站时，信心百倍，认为投资几千元、几万元做好一个网站，一段时间就可以在网站接到订单，自己就变成了“网商”。然而，网站运行一段时间后，结果与当初的设想有很大的差距。百考试题论坛 电子商务是一项系统工程，企业需做好人员培训、运营团队组建、与传统业务结合等工作。构建网站只是搭建平台，是参与电子商务的最初环节，后续还有很多工作要做，比如适当的宣传推广、SEO(搜索引擎优化)、网站改版、运营维护、整合企业经营、营运的方方面面。 5、从投入成本的角度考虑，部分企业选择了一些没有资质、整体实力不强的公司或个体作为在电子商务领域的服务提供商。这些公司往往规模小、技术研发能力差，售后服务方面没有保障，因此，为企业提供网站建设相关业务，报价低，大打价格战，造成了市场的恶性竞争。一段时间后，企业意识到这些供应商不能很好地配合自身在电子商务方面的业务时，只有另外选择服务商。目

前，东莞本地有多年从业经验、实力雄厚，真正能成为广大企业中长期电子商务战略合作伙伴的服务商屈指可数。广大企业需慎重选择电子商务服务商。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)