

借用电子商务成就梦想B2B平台助力中小企业搭建新平台电子商务师考试 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__E5_80_9F_E7_94_A8_E7_94_B5_E5_c40_644971.htm 说起电子商务，大家最先想起C2C淘宝网，对于企业来说阿里巴巴B2B平台则显得更为熟悉。受金融危机影响，海外市场需求的持续疲软，外贸订单骤减，无不使得国内中小生产厂、批发商和外贸公司感受到前所未有的压力。一些企业通过电子商务拓展业务，让企业摆脱了危机的影响。草根出身的钟某某，就是靠着电子商务做起了外贸生意，短短几年时间，他靠着自己的勤奋，借助电子商务创业，不仅脱离了贫苦的农民生活，还一跃成为一家拥有200余名企业员工，14个专业外贸业务员的公司老总，同时成为番顺网商会的会长。他的成功法则，按照钟某某某某的说法，就是：勤奋 激情 电子商务。 客户第一，客户变成我“干妈” 虽然已经是企业老总，但钟某某一直保留着农民的质朴和勤奋。作为网商，他十分珍惜和用心经营网上的客户，“网上做生意，见不着面，一定要把口碑做好，诚信为本，客户第一”成为钟某某某某做生意的宗旨。客户的问题，哪怕再多再小，他都毫无怨言的耐心地一一回答，他的以诚服人是出了名的。为此，钟某某某某还与一位西班牙客户结下一段“母子”情缘。被钟某某成为“母亲”的人，是他早期的一个客户，自第一笔交易后，这位西班牙客户每次回国都会去他工厂，并且每次去都会发现钟某某某某和他的工厂在不断地成长和变化。就这样，随着生意上的往来，两人的感情迅速升温，到后来竟有了母子般的感情。从一开始的投缘，到之后生意上的往来，钟某某某某用诚意打动

了对方，得到了一份意外的收获，名副其实的成为了客户的“干儿子”。就这样，一段由客户转变为母子的特殊情缘被大家传为一段佳话。钟某某凭借着自已的诚信和为客户着想，赢得了行内很好的口碑。钟某某某某曾有一个签了三个月的合同，当时人民币汇率不稳定，原材料的价格又在涨，如果按照合同走肯定会亏本。但钟某某某某想：生意亏了本，但不能亏了信誉。客户第一，永远是钟某某的做生意的第一条也是最重要的一条。还记得有一次有个来自阿拉伯联合酋长国的一个客户电话询盘问价，当时已经是22：30，在和钟某某某某愉快得沟通之下，客户很爽快的下了700多张床垫的订单。当时，钟某某既惊喜又有点好奇，补充问了问客户为什么只电话给他。原来当时这么晚，阿里巴巴平台上只有钟某某某某的旺旺还很醒目的闪亮着。客户的回答引起了他的思考，钟某某某某顿时又豁然开朗，考虑到自己做的都是海外生意，各个国家时差不同。为此，为确保客户能够第一时间联系他们，钟某某某某要求业务员(包括自己)都是24小时在线。从农民工到出口网商 俗话说，“苦难使人成长”，钟某某某某就是一步一步靠自己打拼起来的。1991年，钟某某开着手扶拖拉机从家乡广西来到顺德龙江，开始了他在广东的“淘金”生涯。凭着自己的老实、勤快、愿意动脑，慢慢地，钟某某某某居然从小工开始做到了生产厂长。到了2005年，钟某某某某用十几年辛苦打工攒下的钱，加上问亲戚朋友东拼西凑，凑足30万，在龙江开了一家小的床垫厂--佛山市高尔顿家具有限公司，当时员工才8人。公司的发展也并没有如想象得那样一帆风顺。公司创立之初，如同刚出生的“婴儿”嗷嗷待哺，钟某某某某努力寻找客户、开发产品并

用已有的销售渠道获取订单，可是日子一天天过去，不仅没有订单，寻盘问价的人也少之又少。眼看着公司就要面临生存危机，“婴儿”连饭都吃不饱，更不要奢望长大了，钟某某心里急得发慌。他很清楚，同行中实力雄厚的大企业都拥有自己固定的客户，国内市场大都“名花有主”。面对日益激烈的行业竞争，钟某某一边很是眼红，一边却万般无奈。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