

网络分销成提升电子商务能力又一法宝电子商务师考试 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__E7_BD_91_E7_BB_9C_E5_88_86_E9_c40_644973.htm

工欲善其事，必先利其器。现在很多厂商都欲自己搭建电子商务平台，以加强渠道的控制能力，进而提升产品的竞争力和快速分销能力。诚然，相较于传统的分销渠道，网络分销有着其无法比拟的优势：更快的分销速度、自主的渠道控制、更低廉的价格等。可以说，网络分销代替传统分销是势在必行，不仅可以全面提升电子商务能力，并引领电子商务从初级阶段向更高级阶段演进。

一、深入认识网络分销作用 要认识网络分销，就必须认识传统分销。在传统分销模式中，首先要经过代理商，分销商，批发商，然后才能零售终端和卖场。显然，在这个过程中，渠道层级过深，影响效率，消耗时间太多，也会影响到产品的价格，进而影响到其核心竞争力。而采用网络分销，可以通过最为先进的电子商务平台来进行，由于客户访问电子商务平台比访问实际的店面更快更方便，所以网络分销可以大大加快交易效率，降低交易成本，进而扩大销售规模。

二、网络分销可开辟第三利润来源 由于资本平均化和复杂因素的影响，利润率低下一直是制约公司发展的重要原因。对于电子商务来说，其盈利模式无非就是大家都熟知的几种或者是几种中的组合。因此，“细节决定成败”这句话就能够真正发挥作用，也是决定电子商务成败与否的关键所在。可以说，电子商务需要更为先进模式 网络分销。使用了网络分销可以开辟第三利润来源。缩短渠道的层级，将渠道扁平化，还可以减少时间的消耗，进而全面提升利润率。节

省出来的钱不仅可以作为利润的来源，更可以用于降低产品价格，惠及消费者，也可以明显地提升产品竞争力。在产品的竞争力中，产品价格是很重要的一环，因为用户选择产品时价格是必然要考虑的因素。因此，网络分销代替传统分销是一个必然趋势。随着电子商务的发展，网络分销必将大行其道。

三、B2C独立商务平台更需要网络分销

现在越来越多的网商都意识到独立自主精神的重要，往往不再依赖第三方电子商务平台，而是通过ShopEx或ECshop这样的独立建店软件，自行组建B2C电子商务平台。而如何将自己的大量商品快速地铺货，呈现到消费者面前，也就是如何建立、维护好这个渠道，是必须要解决的问题。B2C电子商务固然是一种分销模式，但其分销能力受到掣肘，适时适度地引入B2B模式进行分销，将完善整个电子商务模式，促进电子商务发展到B2B2C的模式，充分的整合好上下游资源，对于上游厂商来说，可以快速铺货，快速发展分销商，大大减少库存压力，有效节省成本。对于下游的接货方来说，减少了渠道环节，可以迅速找到货源。对于顾客来说，中间环节和成本的降低，自然就能获得更大的实惠。当网络分销力量日渐强大时，如何管理网络分销将成为问题的关键，因为一个强大的网络分销管理系统可以提高分销管理效率，为企业节约时间和成本。比如最近ShopEx推出的B2B“分销王”就是一个比较好的网络分销管理系统。和阿里、慧聪、网盛、环球资源有所不同，分销王是建立在开放环境下的一种分销管理体系，因为ShopEx是开放的电子商务平台，而前几者都是封闭的电子商务平台。由于ShopEx拥有超过45万的用户，并且仍以每月3万以上的用户数量不断增加，这为分销王提供了大量的资

源，因为分销王能有效对这些资源进行整合，虽然他们是独立的电子商务平台，但在分销王的作用下，资源又可以实现互通和相互利用，当然，在信息的规模和处理效率上自然就会有不小的优势了，在前端，它可以加快企业与网络分销商、终端消费者的对接，实现资源的有效利用，而在后端，经销权、虚拟库存、业绩分析等统计功能又体现了他在实际业务管理上的特色。毫不夸张的说，网络分销会让电子商务平台更为通畅、快捷的运行，快速提升企业的分销能力，提高企业的综合竞争能力，也必将成为提升电子商务能力的又一法宝。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