

电子商务完美攻略电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645023.htm

最新资讯：电子商务成企业新亮点电子商务助力中小企业度过国际金融危机

从1997年开始，电子商务发生了质的飞跃，它真正超越大公司的应用范围而形成了一个全球性的经济现象。传统的产业经济模式正在动摇、重组和消失，一种新型的经济模式网络经济正在崛起，从而带动着电子商务的发展。但是处在金融危机的情势下，究竟该不该积极采用电子商务来抵制“寒流”，企业似乎心有戚戚焉。采集者退散 商务部副部长日前指出，当前国际金融市场动荡加剧，全球经济增长明显放缓，在此背景下，我国应大力发展电子商务，运用其开放性和全球性特点，帮助企业走出困境。“十一五”规划电子商务专项的专家王汝林教授也同样认为电子商务对处于金融危机下的企业是有帮助的。“在金融危机的情势下，更加彰显了电子商务提高企业市场竞争力、经营能力以及抵御金融风险的能力。尤其是面对当前金融危机的情况使很多制造型企业更多的感受到国际订单减少，国际客户资源减少，这时我建议制造企业应该立即转向国内电子商务应用。但是，相当多的企业已经感受到应用电子商务对战胜金融危机有比较重要的作用，所以现在很多制造业企业在立即转向‘上马电子商务’或者抓紧搭建电子商务网站。”来源：考试大 e-works的特约专家也认为电子商务对于危机中的企业可以起到化“危”为“机”的作用“据我所知，现在就有一些企业还在大举进行电子商务平台的改造，目的就是提升业务的电子商务运作

比率，降低成本，提升内部运营效率。” E化的丝绸之路 诚然，对于制造企业而言，生产制造是企业之根本，但是背靠目前金融危机的背景下就算是“酒香也怕巷子深”，企业如何成功地把自已的产品吆喝出去是关乎企业生存和发展的关键。尤其在国际贸易中，由于地域差距较大，想要顺利地实现生产者和消费者之间的交易具有一定的难度。试想一下，如果一个中国制造商想要出口产品去中东市场该如何做呢？是走“丝绸之路”还是另辟蹊径？王教授曾在相当多的城市进行过调研，从调研的结果来分析，电子商务对处在金融危机背景下的制造企业起了相当大的作用。他指出：“由于前段时间我们制造业信息化的重点完全没有放在电子商务和制造企业市场资源的开发上，而是一直把信息化重点放在‘甩图纸、上马ERP、应用CRM’这样一些以管理为重点的应用上，因此，相当多的制造企业只有形象的电子商务网站而没有实质性的电子商务应用。”这就直接导致了制造企业直接把这块大“蛋糕”拱手相送。深圳同洲电子的CIO张团富引用了比尔盖茨的一句话来概括：“21世纪要么电子商务，要么无商可务。”来源：考试大 不得而知，电子商务正逐渐成为企业不可或缺的一部分，它对现代企业经营管理的影响方方面面，如在组织结构、管理模式、生产经营和销售管理等方面。所以综合分析，企业要想转“危”为“机”可以依赖电子商务打一个漂亮的翻身仗。其一，更容易开辟国内、国际市场。王汝林教授在这里举了一个在调查中的实例：“一个名为‘柠檬绿茶’的网商通过阿里巴巴平台的信息资源一年做成电子商务的成交笔数为31,7000笔，这个数字生动地说明一句话：莫愁产品无销路，网上自有大市场，所以这对

相当多的国内制造业国内订单的减少是一个巨大的补充和有利的支持。”同样成功的案例还有李宁和联想。所以通过电子商务可以排除地域的差异，简化营销流程，提高营销效率从而达到解决跨省、跨国订单的问题。其二，降低企业成本，提高管理效率。在传统业务模式下，生产企业往往采用自上而下控制的等级组织结构，来保证企业的各项生产和经营活动有条不紊地进行，这种组织结构强调专业分工、顺序传递、等级森严。但是，在电子商务环境下，这种组织结构越来越多的暴露出信息传递失真、缺乏创新、市场适应能力低，数据冗余造成企业成本增大等缺点。那么如何解决呢？张团富认为：“根据企业实际，分布实施。降低电子商务平台的成本。通过电子商务结束‘推销员满天飞’、‘采购员遍地跑’等一贯运营做法，最终导致企业业务过程的标准化再造，提高生产、管理和服务水平，创造更多商机，实现电子商务平台为企业盈利。”金国华则认为要想达到精益销售必须先做好电子商务：“这次经济危机，有些企业濒临破产，而另外一些企业则蒸蒸日上。反观这些企业的不同点，差别在于今天这个市场已经经过充分竞争的环境下，企业的利润已经挤压到最低。降低费用和控制风险，从而保持足够的利润空间，这是目前企业生存之本。而这依赖于内部管理的精细化，而管理的精细化非电子商务莫属。其三，构建企业新的战略目标，加强企业竞争力。王汝林教授详尽地诠释了这一点：“制造业面临着新的结构型调整，而调整以后还要面临着技术的升级和产品的转型，这样原有构建的材料供应链和销售价值链都会发生变化，再加上当前金融危机的冲击，这就要求制造业重新构建新的产业价值链。这种新产业价值链

的构建新要求必须很好地开展电子商务，而且随着现在越来越多的中小企业开始进入网上市场，导致现在网上的竞争能力、网上的采购能力逐渐成为企业重要的竞争力。目前作为制造业不具备这种能力就会削弱竞争能力和竞争优势。鉴于以上这种情况开展电子商务后就可以利用这个平台来重新构建新的产业链、价值链。”来源:百考试题网 最后，优化企业形象，提升品牌知名度。金算盘的企业在线事业部，副总经理周颖表示：“企业的品牌相当于企业的第二张名片。目前中国的在线网民数量接近3亿，如果能够很好的利用就可以极快的提高企业的知名度。”把愿景照进现实 依托于金融危机后，B2B、B2C被业界渲染得沸沸扬扬，企业开始对这个新的业务模式产生憧憬，迫使得许多企业一股儿脑的走上E化模式，上设备、套模式，但目标战略不清，问题分析不透，因此付出沉重的代价。愿景是美好的，但是道路是曲折的，当几个月后，最初的激情消退，现实摆在了每个人的面前。所以最终愿景是否能照进现实不能仅凭热情，企业的愿景必须做到有的放矢、考虑全面并且高瞻远瞩。百考试题 - 全国最大教育类网站(100test.com) 契合。电子商务涉及业务转型，所以不同企业发展电子商务的方式也不尽相同。企业实施信息化的过程并不是盲从而是如人饮水，冷暖自知。所以契合是企业实施电子商务的首要条件。目前企业级电子商务应用主要有三种形式：1、自己搭建电子商务平台。2、借助第三方平台搭建。3、借助现有的营销软件开展网络营销。企业不管采取何种形式都要依据企业的现状：如果企业自身的条件和资源都还未准备充分，企业原有的只是ERP应用上的数据，电子商务上的数据还是空白，这时候企业应该充分利用网络资

源，借助第三方平台来搭建。王汝林教授也认为：“企业的条件和资源都还未准备充分，企业原有的只是ERP应用上的数据，电子商务上的数据还是空白，所以盲目建立电子商务网站必然会导致企业最后花钱很多、架构很大、内容很少，很难取得良好的效果。待到条件成熟后，制造企业就可以胸有成竹的建立自己的网站。”如果企业并不急于构建电子商务，完全可以先利用现有的营销软件开展网络营销，等待时机成熟后再实施电子商务。集成。集成是电子商务发展的最高形式，也就是所谓的全程电子商务。ERP和电子商务可以认为是信息技术同一层次不同侧面的应用。ERP主要作用于企业内部。电子商务则以与外部交互为主。作为企业内部的信息中心，ERP重点改进企业内部流程效率。电子商务侧重于企业外部流程的有效性及其市场销售。ERP系统支持商业战略。电子商务则是开启新战略机会的大门，则ERP与电子商务联系密切。www.Examda.CoM考试就到百考试题王教授认为：“现在的问题在于很多的制造企业拥有很好的信息化基础，现在希望建成电子商务网站或者开展电子商务的运营，就需要把电子商务同原来的ERP、CRM系统更好地集成，从这点上要贯彻一个资源整合的原则。从技术上，要通过中间件或者移动电子商务的作用实现电子商务或ERP的资源整合。”金蝶友商网另外表示“ERP是企业管理的工具，正从企业内部的管理延伸到企业外部的管理。传统的电子商务通常只是对企业外部信息的采集，甚至还没有上升到管理这个层面，所以在ERP环境下，用企业管理的思想去统一企业对外部商务活动的掌控，充分利用电子商务工具，反而可以起到更好的效果。”百考试题(100test.com)人力。企业想要成功搭建

电子商务平台需要的就是人，而这一点往往是企业最容易忽略的。没有合格的人才是难以发挥电子商务所能带来的应有的优势。因此，企业要积极引进人才，善待和培养复合型人才。同时，企业也要重视现有员工的电子商务技能培训。重视人才开发，不断提高企业员工素质，以适应电子商务环境下的生产经营和管理工作。如果缺乏复合型人才。企业便无法有效实施电子商务与ERP的融合。王教授认为：“制造型企业转型后应该对原有信息化人才进行相关的电子商务知识的培训，因为这与以前以管理软件应用为主的运营是完全不同的两种思路，所以信息化人才面临着重新学习的任务。针对此种情况，企业要想做好协同商务首先要把电子商务运营做娴熟。”所以企业必须进行电子商务人才培养或者引进电子商务方面的人才，这才是成功运营电子商务的必要保证。这三要素构成了电子商务成功实施的“三驾马车”，企业要想做好电子商务必须先考虑好这三个要素，才能避免削足适履和好高骛远的现象。是应用绝非管理 由于前段时间，企业把信息化的主要精力都放在了ERP、CRM这样以管理为主的软件上，导致了对企业级电子商务的忽视。企业级的电子商务软件与ERP、CRM并不一样，前者侧重于应用而后者更侧重于管理。这两者本质上的区别导致电子商务的应用要更加注重务实、延展性。百考试题论坛 务实。企业实施电子商务应该注重长期的系统规划，切忌脚踩西瓜皮。从利用互联网浏览、收集、发布信息，到建立企业网站，建立信息平台。实施网上采购，再到建立行业联合采购平台。完善自己的供应链管理系统等，企业电子商务的实施要逐步到位，要建立长远的规划，一步一个脚印的走。采集者退散 金国华分析道：

“现在很多电子商务平台已经非常成熟且性价比很高。而且，企业也不能期望一口吃个胖子，认为买个电子商务平台就马上可以实现一切商务皆电子的梦想。完全电子商务化的企业还不存在，所以，实施电子商务要分步走，而且要把最重要、最能产生效益、最容易实现的业务流程电子化。”来源：考试大

流程。电子商务与ERP的整合需要有业务流程重组整合，同时，也要求应用软件各模块的合理划分和有机集成，且必须有数据库层和操作层的支持。ERP应优先考虑采购、生产计划、市场营销、销售、库存、财务等与物流、资金流密切相关的模块，把两者的模块集成一个新的应用系统。金国华也认为应该先梳理关键流程，这样可以使成功搭建电子商务平台达到事半功倍的效果。“在搭建平台的过程中还需注意及时调整业务流程本身，认为信息的电子化就是电子商务是错误的。”延伸。企业在考虑整合系统的时候必须为今后模块的扩展预留接口。为今后实现各系统间的无缝连接打下基础。周颖认为：“企业在选择电子商务软件时要注重其延展性，为以后的集成打好基础，所以要选择基于SOA架构上的电子商务软件。”

随着电子商务时代的到来，如何成功应用电子商务在企业经营和管理中的应用对众多企业家而言迫在眉睫。然而从中国企业现状来看，有些企业内部信息化尚未实现，企业业务流程还存在纰漏等问题，如若这样冒冒然地上马电子商务势必会适得其反，让企业猝死。所以企业要想真正应用好还是应该脚踏实地的逐步建立，让电子商务真正成为企业的试金石。

后记：对于电子商务而言，这个冬天不太“冷”，反而是绝处逢生。由于遭遇金融风暴袭击，许多企业既要开源又要节流，经过权衡成本和效

果后，电子商务无疑成为他们度过寒冬的良药。有数据显示，目前我国有1000多万家企业成为或正在成为电子商务的用户。我们不妨大胆预测一下：电子商务的时代已悄然而至。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