

揭秘如何用第三方电子商务平台提高成交量
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__E6_8F_AD_E7_A7_98_E5_A6_82_E4_c40_645053.htm 2008年3月，国家发改委、科技部、商务部等有关部门发布《关于强化服务，促进中小企业信息化的意见》，提出到2012年，要使中小企业信息化相关促进政策基本配套、发展环境明显改善、社会服务能力显著提高，中小企业利用互联网发布和获取信息的比例超过90%，利用信息技术开展生产、管理和创新活动的比例超过40%，利用电子商务开展采购、销售等业务的比例超过30%。随着政府的推进及一系列扶持政策的陆续出台，我国电子商务将呈现爆发式增长。预计到2011年，市场规模将达到6.83万亿元。而B2B仍然是市场主旋律，将保持在整体市场中90%左右的份额。电子商务的实施，大幅提高了中小企业的成交量。而对于很多初创型企业、非IT企业，实施单独的电子商务网站建设还是存在成本较高、维护较复杂的问题。对于这一类企业而言，加入第三方电子商务服务平台的意义就十分重要了。以国内比较知名的第三方B2B网站为例，慧聪网等网站都为用户提供各种各样的服务。例如慧聪网推出的买卖通，为用户提供集合产品展示、企业推广、洽谈业务、身份认证等多种服务，使用类似这种服务可以使企业在营销和推广方面节省不少成本，同时提高产品订单量。曾经走访过一些在电子商务实施方面比较有心得的企业主，例如郑州市鑫源机械制造有限公司的经理付文超。付经理告诉笔者，自从他们使用买卖通服务之后，每年在广告宣传方面的投入节省了300万元左右，同时网络订单已经占到公司业务

的40%。而第三方电子商务服务商慧聪网帮助制定的品牌推广方案也帮助其公司拓展了海外市场，使公司未来的发展前景更加广阔。采集者退散从企业的角度来说，并不是制作了电子商务网站就能一劳永逸。网站建设以后还存在推广的问题。单一地依靠搜索引擎竞价排名来推广对于B2B领域来说有比较明显的局限性。而第三方电子商务网站最大的意义其实还在于聚集行业内的大部分企业形成集群效应，如同一提起数码产品大家就会想到中关村、一提起服装批发就想到动物园一样。对于中小企业来说，即使目前有单独的电子商务网站也应该加入一个第三方电子商务服务平台，而在选择过程中不能忽视对平台的评估。对于一个第三方B2B平台，是否有长时间的行业积累、是否有线下的推广机制、是否有行业影响力、是否有充足的买家资源等方面都是至关重要的。选定第三方电子商务平台之后，应该充分利用其提供的服务，尤其是会展、交易会等等活动一定要参加，这类的活动会带给企业很大的成交量，例如2009年慧聪举办的行业十大评选活动，据笔者了解，每一家参会企业都在活动中找到了合作伙伴并达成了交易，30场活动下来粗略估算共促成企业交易额近20多亿元。综上所述，企业在实施电子商务解决方案时应该注意一些策略，例如单独电子商务网站建设与第三方电子商务平台的结合、买家资源的数量、会议会展活动的参加等等。希望广大中小企业能够抓住当前宏观政策面的利好机会，合理有效地采用电子商务平台实现自己的发展目标。

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