

助力B2B电子商务，为客户找客户电子商务师考试 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__E5_8A_A9_E5_8A_9BB2B_E7_c40_645063.htm 引言 2008年全球金融危机对国内中小企业的影 响，引发中国B2B电子商务的井喷时代的到来，越来越多的传统中小企业希望通过借助B2B电子商务摆脱困境，借力搜索引擎营销快速寻找商机，降低企业运行成本。垂直搜索引擎凭借高效的“为客户找客户”的商机信息搜索机制，在众多的搜索引擎中异军突起，开创了B2B电子商务应用的新模式。

1 中国中小企业B2B电子商务需求分析 目前，中国中小企业数量高达4 600多万家。全球金融危机的爆发，让众多中小企业面临生存危机。在传统的中小企业销售贸易渠道面临考验与困难的情况下，B2B电子商务成为更多中小企业关注和选择的产品推广和销售的新渠道。国内权威的分析机构艾瑞咨询最近发布的调查报告表明，在金融危机下，中国的B2B电子商务得到爆发式增长，交易额规模已达到2万亿元人民币，预计2009年B2B电子商务交易额将保持20%左右的增长速度。电子商务在线交易平台已经成为中小企业抵抗经济严冬的主要生存方式，使用电子商务的线上中小企业在去年全球经济危机下的存活率要高出传统线下企业5倍。B2B电子商务大大增强了中小企业在金融危机下的生存竞争力。

百考试题(100test.com) 同时有数据显示，从今年2月份以来，中小企业对B2B电子商务的需求明显增加，平均每天约有2万多家中小企业在网上开通企业B2B商铺来推广销售企业产品和服务，发布产品供应信息20多万条，约有4万多个企业供求询盘信息活动。中小企业对B2B电子商务应用的重视和青睐，促

进了中国B2B电子商务的蓬勃发展。但随着B2B电子商务市场需求的迅速增大，为数不多的B2B网站和综合搜索引擎已经不能满足企业进一步的需求，企业想低成本、高效率地开展网络营销和商务活动，必须借助专业化的搜索引擎手段。

2 垂直搜索优势剖析

搜索引擎营销是企业开展B2B电子商务的重要手段之一，以前大多数企业通常以使用综合搜索引擎为主，如百度、谷歌、雅虎等。但综合搜索引擎存在信息量大、查询不准确、深度不够的缺点，不能满足企业的精准化信息需求服务。市场需求多元化决定了搜索引擎的服务模式必将出现细分，针对不同行业提供更加精确的行业服务模式。垂直搜索就是针对某一个行业的专业搜索引擎，是搜索引擎的细分和延伸。通过针对某一特定领域、某一特定人群或某一特定需求提供的有一定价值的信息和相关服务。其特点就是“专、精、深”，且具有行业性，相比较综合搜索引擎的海量信息无序化，垂直搜索引擎则显得更加专注、具体和深入。垂直搜索引擎提供给用户的并不是成百上千的相关网页，而是范围极小、极具针对性的具体信息。对众多的中小企业来说，使用专业而简单的垂直搜索引擎，能快速便捷的查询到商业供求信息，以最高效率联系到生意对象。同时，这些潜在的生意伙伴，也一样通过搜索引擎快捷方便找到自己的B2B商铺，获取买卖信息。这种供求信息快速精准搜索的独特体验，是目前B2B网站与综合搜索所没有的。因此，特定行业尤其是中小企业用户更加青睐垂直搜索引擎，是垂直搜索引擎的长期、稳定的群体。

3 垂直搜索在B2B电子商务中的应用

垂直搜索引擎日益渐显的商业价值，使其在企业B2B电子商务中得到广泛的应用。

3.1 垂直搜索满足了中小企业精确

搜索需求 国内最大的专业垂直搜索引擎一呼百应，为中小企业提供了专业精确的产品供求信息搜索平台。平台以“比阿里巴巴更懂搜索，比百度更懂商机！”的精确定位，跻身国内B2B电子商务和搜索引擎主流行列，取得了高速的发展和业界瞩目的成绩。而像沱沱网、雅蜂等一批专业的B2B垂直搜索引擎也通过为企业用户提供精确搜索，得到企业用户的充分肯定。有数据显示，企业用户对垂直搜索引擎的认知度正在逐步提高，习惯使用垂直搜索的企业用户比重已达88.2%，其中72.2%的企业用户会选择专业垂直搜索引擎。

3.2 垂直搜索提升了中小企业网络营销质量

现阶段，在企业的网络营销推广中，搜索引擎营销与电子商务网站推广是最主要的网络营销方式。然而，在综合搜索引擎上寻找商机，需要耗费大量的时间与精力去筛选信息，很难快速将信息转换为商机；而在电子商务网站推广上，中小企业通常缺少资金支持，不能花大量资金购买关键词、购买广告位来推广自己的产品，也就缺少了在综合平台上展示、宣传、推广的机会。垂直搜索引擎营销针对性强，见效快，效果直接。既可以快速满足企业短期营销目的，商业价值转化进程高，商业应用速度快；又可直接应用于企业服务，让企业直接与终端客户沟通；同时也提供平台展现企业现象，提升品牌形象，从而大大提升了企业网络营销的质量与效率。

www.Examda.CoM

3.3 垂直搜索促进了B2B电子商务的进化

长期以来，B2B电子商务市场被几大综合B2B网站所垄断。但随着电子商务本身的不断走向成熟，在商业模式上，门户模式转向搜索模式是电子商务发展的必然趋势。电子商务进化的程度，应该由商务活动的效果来说明，而不是信息的多少。在综合搜索引擎主导的

竞价排名体系和电子商务门户网站主导的会员模式中，用户真正需要的信息被混在各种没有价值的、不相关的信息之间，商务活动的效果也就大打折扣。而针对B2B电子商务的垂直搜索，凭借对行业细分和资讯分析方面凸显出的巨大优势，引领中小企业在网络营销的电子商务模式上另辟蹊径，同时也有力地促进了中国B2B电子商务的进化与发展。4结语随着中国中小企业对B2B电子商务需求的迅速增大，专业的垂直搜索势必为中国的中小企业带来更大的商机。市场细分、走专业化道路，是未来行业发展的大趋势，也是B2B电子商务发展的历史必然。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