

企业如何用电子商务赚钱电子商务师考试 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__E4_BC_81_E4_B8_9A_E5_A6_82_E4_c40_645071.htm 日前，国务院出台六大新举促中小企业发展。如今中小企业成为热门话题，皆因中小型企业已经发展成为一股巨大的力量，不仅数量已逾四千万家，更成为了经济的风向标之一。现阶段金融危机的影响仍在，加上资源物资的成本上升，中小企业普遍存在资金缺乏，营销受阻，成本上升，技术，人力资源方面等不利因素。在这样的大背景下，利用电子商务的低成本、高效率进行网上贸易一时间成了中小企业的首选，众多中小企业纷纷通过电子商务平台结交生意人脉、扩宽生意渠道进行网上贸易。根据商务部调查统计，伴随着金融危机的冲击，中小企业面临着前所未有的挑战。值得注意的是，在这一场危机中，应用电子商务的企业应对能力和抗风险的能力明显高于没有用电子商务的企业。但是，中小企业在借助信息化手段提升自身竞争力方面也面临着诸多挑战，例如资金、技术、人才、观念等。那么，究竟电子商务能为中小企业带来多少好处？怎样才能让电子商务最大程度地为中小企业效力？其中又有哪些门道和误区呢？

线上线下五倍之差 郭先生是浙江温州一位从事服装贸易的小企业主，他告诉记者，原本他的企业为某境外大型连锁卖场供货，但今年该卖场停止下单，企业因此陷入了困境。郭先生想转入国内市场，但又苦无经营与渠道。4月份时，他尝试着在某服装专业电子商务平台上建立了自己的网店，发布了一系列产品信息，没想到很快就接到了定单，“到现在为止，此前的库存基本上的都已经出

清，并接到了不少新的单子。”从中小企业自身的发展层面来看，长期以来，如何提高企业产品的销售量，增加企业产品附加值，都是大多数中小企业关心的核心问题。在电子商务、网络营销两方面，互联网经济正在发挥其成本与影响力传播速度优势。如今，很多客户为节省开支，首选网络采购，因此，企业的电子商务网站成为有望吸引大量客户的重要渠道。网站不仅用来赢得新业务，还可以帮助企业建立和维护良好的客户关系，这点对企业的长期成功至关重要。网站最方便、最有利的地方方便在于，即使是在下班或者没有员工接听电话的时候，网站仍能提供服务，降低错过新客户的机会。客户可以随时随地访问网站，查找相关信息，如营业时间、地址、联系方式等。通过网络，企业不仅能获得更多机会，更重要的是能在很大程度上减少成本开支。网络技术改变了企业的成本结构，降低了企业的交易费用，不仅包括B2C的交易费用，还包括B2B的交易费用。通过网络技术，企业可以节省生产和销售过程中的交易费用以及产品售后服务费用。据报道称，上海企业采用电子商务每天可节约成本1.33亿元。由于人们进入网络不需要很高的费用，为中小企业依靠模仿和创新取胜增加了可能性。www.Examda.CoM考试就到百考试题因此，电子商务将为小型企业带来实际利益，并促进长远发展。相关统计资料显示，近年来电子商务的应用给中小企业的业务带来了明显促进。开展电子商务的中小企业中，59.48%的企业增加了客户，51.61%的企业实现了销售量增长，49.80%的企业扩展了销售区域，45.97%的企业实现了品牌提升，46.57%的企业降低了营销成本。据艾瑞2009年初公布的最新调查数据显示，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五倍。把握时机远离误区一般而言，中小企业主要经营消费品，规模较小，产品品种多样，符合网络营销的特点；同时，中小企业由于在人员管理上要比大企业简单得多，便于调整、管理，便于较快贯彻新的营销观念而不受原有的企业文化束缚，可以较快地以更新的经营观念适应时代的潮流；再加上电子商务的技术基础、现实基础以及其巨大的经济效益。也正因为如此，近年来随着网络快速发展及信息化的推进，电子商务应用环境也越来越成熟。但是仍然有不少企业对电子商务存在认识上的误区，例如企业主对网络很陌生，以为虚拟网络神秘莫测，难于相信其能帮助提升企业业务，或者认为企业利用互联网开展电子商务的投入高，不堪重负。有一部分捷足先登的企业则可能是“短信网址”，“中文域名”之类有概念无价值的网络产品受害者，恨乌及乌，使他们对电子商务丧失信心。这些误区原因一方面源自企业主本身“触网”程度浅，另一方面被难成气候难有前途的网络产品所误导。面对这种情况，一方面，中小企业不应把电子商务看成神秘的高新技术过程，不能把它当作纯粹的技术解决方案，更不要等到单证传递与电子支付的安全性得到保证、所有的标准已经统一以后，才考虑到本企业的发展战略，那样将远远落后于先行者，可能失去大好机遇。另一方面，中小企业发展电子商务的时机也并非越早越好，它取决于企业的业务需求、人员素质、投资能力以及技术市场状况等诸多因素。既不能观望等待，坐失良机，又不能急于求成，盲目投入。借助第三方敲门砖 尽管电子商务在节约成本等方面有着明显的优势，然而，有数字显示，目前参与电子商务的

企业仅为22.3%，而中小企业的参与率更仅为5%。业内人士分析表示，关键因素是企业对电子商务认识不足，中小企业不仅需要在观念上重视电子商务，更要去了解如何选择及如何正确实施。中小企业电子商务的开展需循序渐进地进行，要在对市场的充分认识、对同行业竞争要素的充分分析、对企业自身现状的充分了解和明确规划下，结合企业自身特点、行业特点以及区域经济特点的情况下稳步进行。只有确定了服务对象和服务的区域范围，企业才能决定要生产销售何种产品，以何种手段进行促销及网页设计要突出那些特点等。在尝试起步阶段，既有企业因业务拓展而产生的主动应用，也有在大量第三方电子商务服务机构的营销作用下而产生的被动应用。如阿里巴巴(19.52,-0.10,-0.51%)、淘宝、当当网、凡客、332等电子商务网站的巨大成功，也为众多中小企业的电子商务转型树立了标杆，并强化了信心。特别是阿里巴巴，更是促进了中小企业进入电子商务平台的契机。但在这些第三方电子商务平台上，很多中小企业往往也会遇到销售方法、物流、语言等方面的障碍，因此一些电子商务服务机构便成为了这些企业进入该领域的“敲门砖”。一般而言，电子商务服务商对中小企业的收费大多分为两块。一个是基本服务费，这部分费用一般不高，对企业而言平均每月的支出为几百元。另外一部分费用是来源于成交以后的提成佣金，占成交金额的一定比例。目前对起步阶段的企业而言，这种形式的电子商务颇受欢迎。因为如果他们投入一批固定成本自己去做的話，成本较高。一旦有第三方服务商介入，只是支付少量的服务费。成交以后的佣金，对企业来讲是变动成本，不需要雇佣那么多人作为固定成本投入

。从交易额所占比例来看，目前借助第三方电子商务平台已经成为中小企业实施电子商务应用的最主要途径，但从发展趋势来看，自建平台的站点设计和其他业务的整合将更加紧密、更具个性化、更有助于业务持续性运作、更适应商业的快速变化和业务多元化，并加强在线零售的供给。从某种意义上而言，这是企业电子商务应用的更高阶段。企业把业务与电子商务应用战略整合，通过科学的流程再造后，使企业的传统业务与电子业务能够完美配合，提升企业整体竞争能力。

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