

电子商务是摆脱销售困境的手段电子商务师考试 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_645117.htm

在全球金融危机影响下的中小企业，当务之急是如何积极开辟新的产品销售渠道，把公司的产品销售出去，获得更多的产品销售订单。面对全球金融危机的影响，国内4000多万中小企业如何摆脱目前的困境，利用互联网信息手段，开展企业电子商务，拓宽企业产品销售渠道，提升企业销售业绩，近日国内专注中小企业B2B搜索引擎的一呼百应总裁戴给出了答案。在全球金融危机影响下的中小企业，当务之急是如何积极开辟新的产品销售渠道，把公司的产品销售出去，获得更多的产品销售订单。“中小企业B2B电子商务”，以目前电子商务在中小企业中的应用阶段来说，最主要的还是围绕在中小企业如何利用好互联网，有效的把企业的产品推广和销售出去，通过网络来获取企业产品销售订单。据统计，目前每天大约有2万多家中小企业纷纷在网上开展电子商务，利用开通网上企业B2B商铺，来推广销售企业的产品和服务。开展网上电子商务，是互联网信息时代中小企业产业升级，提高企业生存与竞争实力的重要保障。中小企业利用B2B商铺来推广销售自己的产品，已经成为中小企业继“广交会”之后的重要产品推广、销售、贸易渠道。近日有国内调查机构发布研究报告称，利用电子商务的中小企业，在经济危机中的存活率，比传统企业高出5倍。专家认为，中小企业是未来B2B电子商务市场乃至整个企业服务市场的拉动因素，中国高达4600万中小企业，已经成为世界的产品生产制造中心，国内互联网的高

速发展和B2B在中国的高速发展应用，在B2B产业链条中，中小企业对B2B电子商务的依赖越来越强。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