

新型B2B电子商务经济寒冬中试水拉美市场电子商务师考试
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_96_B0_E5_9E_8BB2B_E7_c40_645530.htm

至今深不见底的金融危机，让大多数出口企业在这个初夏的热浪里仍然感到寒意逼人，气温的攀升并没有带来市场的转暖，一落千丈的订单让依存度颇高的中国出口企业唇亡齿寒，获得新的高质量买家资源，拓展增量市场，尤其是新兴市场，已经成为出口企业苦苦寻觅的出路，近日，一度萧条的互联网B2B模式又以创新的模式悄然登场，引得众多出口企业竞相试水。上海某国际贸易有限公司经理虞先生在浏览网页的时候，偶然发现了一个“拉美贸易网”，在与拉美贸易网的推广代表聊了3次电话后，虞先生立马交费成为会员。虞先生说，国内大多数电子商务网站只是简单的信息陈列载体，而拉美贸易网的本地化推广服务却颇为诱人，只要将自己的产品信息上传到网站，线下的市场拓展，就由拉美贸易网在拉美当地的推广团队推广，这是目前其它电子商务网站无法做到的。记者注意到，全国最大的手机专业连锁企业迪信通也是拉美贸易网的收费会员。南京胡安网络科技有限公司负责人说，“拉美贸易网”由拉丁美洲、中国、美国、西班牙对电子商务和传统行业具有资深研究和丰富实战经验的专业人士以及一批来自阿里巴巴、中国制造网、慧聪网等国内一线电子商务公司的精英创办。这个网站不贪大求全，只专注拉美市场和提供差异化特色服务。这种商务模式，并不是简单的信息发布和牵线搭桥；而是以电子商务为载体的一揽子贸易增值服务；贯穿于出口贸易的全过程：在贸易前提供准确及时的信息，在贸易中

根据买卖双方的需要电话跟踪订单执行情况，在贸易后则进一步反馈售后服务情况。和普通电子商务提供商的只提供虚拟业务不同的是，“拉美贸易网”的服务团队并不仅仅存在于互联网的虚拟空间中，在拉美国家也有着本土推广团队、更能提供精确的西班牙文商品信息翻译服务、熟知拉美客户需求，并能提供拉美买方客户的诚信证明，从而为客户放心交易提供了保证，从而有效提升了中国出口企业对拉美贸易的成功率。业内人士指出，金融海啸的爆发，不仅引发了出口企业的生存危机，也对互联网电子商务的发展产生了新的影响。单纯的信息提供的模式已经无法满足客户用最小的商务成本获取最大的客户资源的诉求，在这种背景下电子商务B2B的模式发生变革也是顺应了形势的需求，从线上延伸线下的复合型服务，不仅为出口企业走出寒冬带来了的曙光；也为电子商务的与时俱进开辟了新的方向。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