

B2B行网营销受重视电子商务师考试 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_B2B_E8_A1_8C_E7_BD_91_E8_c40_645679.htm 据数据表明，2009年行业网站总收入已近250亿，其中营业额1000万以下的小型企业占B2B网站总客户量的56.25%，是目前中小型企业电子商务应用的主要途径。随着网络日益发挥巨大威力，企业开始越来越重视网络营销的作用。网站建设、竞价排名、电子商务.....在汹涌而来的网络大潮中，传统企业加入试水大军，但是因为新生的营销方式，许多企业对网络的营销推广也只是一知半解，在日新月异的网络营销领域，传统企业开始认知行业网站所赋予的意义。据电子商务专家柴跃廷说，在过去一年里，中小企业电子商务应用规模呈快速增长态势，在未来，更多的中小企业将选择行业性、专业化的行业网站平台。据工信部中小企业电子商务研究课题组调查显示，2009年中小企业电子商务规模达1.99万亿元，同比增长20.3%，其中选择垂直网站的中小企业占13.9%，呈快速增长态势。据中搜数据表明，基于中搜云平台的行业网站以每日7家的速度在增长，并且这些行业网站都是传统企业在经营。在经历了2008-2009年的危机洗礼，传统企业在选择营销途径或是对互联网的看法方面都发生了巨大的变化，越来越多的传统企业开始独立经营行业网站，以在帮企业拓展营销途径的同时，也在整合自己的行业资源，把行业内企业聚集起来，形成产业优势。传统企业经营行业网达到企业、行业双赢。随着传统企业对于电子商务的重新认识，传统企业意识到电子商务平台能帮助其做的事情不仅仅是一个网络名片、找销售渠道那么简单

。他们更多的希望通过网络途径实现企业形象外化、提升品牌、直接促进销量、为客户提供沟通平台、把独特行业资源整合再变成网络服务等……但目前综合性电子商务平台并不能满足企业这些多重整合需求。现阶段，传统企业正在经历从综合电子商务平台会员向成为经营行业网主角的思想转变。这种转变不仅仅是传统企业，更多的是对电子商务服务商提出了更高的要求，需要为传统企业提供从行业电子商务技术到运营甚至到推广、营销等一系列的“全平台”。这种全平台的服务能力需要电子商务服务商拥有强大的技术能力和运营能力。国内唯一的行业门户技术和运营提供商中搜行业中国(www.zhongsou.net)推出专注与传统企业合作经营行业网的行业门户平台。通过中搜云平台，搭建属于本细分领域的行业门户，同时拥有网站的运营、资源、营销等一系列的合作服务。从短期来看，传统企业经营行业网主要在于客户沟通、采购便捷、增加销量、减小库存。从长期看，通过互联网整合线下业务资源，开展可以通过立足行业的新闻、供求、会员、商机等信息类服务，提升门户品牌效应达到扩大网站运营公司的品牌公信度。针对网站可持续运营的营销产品，可通过会员销售、网络广告、互动营销、网络展会、企业促销、行业网增值服务、支付佣金等功能来增加传统业务外的收入。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