

电子商务网站发展的瓶颈 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\\_645864.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645864.htm) 去年年末，国内几家著名电子商务网站纷纷在美国递交了上市申请，却被无情地拒绝在门外，几家即将提交上市申请的著名网络商城也推迟了上市计划。根据相关业内人士透露，因为国内众多电子商务网站运营均为亏损状态，导致在美国IPO时无法给投资人以信心，纷纷宣告上市受阻。如此众多实力和品牌都在国内名列前茅的企业，以亏损状态申请海外上市，是模式有问题还是国内电子商务发展已经达到顶点？这是如今电子商务网站都面临的巨大困难。最近几年我国电子商务网站发展迅速，信息分类网站，团购网站层出不穷，但真正能够达到持续盈利的公司却寥寥数家而已，大多公司都是依靠融资等方式来迅速打响自己的品牌，运营成本巨大，一旦资金链跟不上，裁员、缩减规模甚至关门都在所难免。根据目前国内电子商务网站发展窘境，净价网相关负责人，渠道部顾经理就净价网的合作共赢发展模式做了大概定义。净价网

( [www.jingjiawang.com](http://www.jingjiawang.com) ) 作为国内最大的电子商务完全免费平台，以实现消费信息对称目的，在消费互联网中回归互联网诞生的初衷----免费、中立、直接、信息对称。顾经理介绍说：“目前大部分的电子商务网站都遇到了发展瓶颈，并且难以突破，最终原因还是自身发展速度太快，盲目铺张浪费，信息资源整合不足，又没找到可持续盈利的发展模式，而导致了现在进退两难的境地。飞速发展需要强有力的资金支持，扩大营销队伍，这样做企业能迅速提高品牌知名度，但

也陷入了持续亏损的地步。“根据去年我们总结电子商务发展的大趋势，我们及时调整了运营模式，根据现在净价网的情况，制定了全国范围内以代理商为主，每个城市都将要寻求一个有一定实力的合作伙伴，并且我们根据全国各地、各城市互联网经济发展状况的不同，为不同城市的代理商，制定了不同的加盟方案。我们认为只有合作发展才是硬道理，企业能够持续盈利，品牌也会在全国各城市打响，一举多得。实现净价网全国发展、管理战略地方长期管理、合作长久多赢。即充分发挥当地公司对当地市场熟悉，管理方便的优势，让利各代理商，又减少总部运营成本，迅速占领各地市场，我们将长久坚持这种发展、管理、共赢模式”在电子商务领域内做地方代理并不是什么新鲜事物，但不仅保护代理商的短期利益，而又考虑到各代理商的长远利益，控股代理商的公司作为分公司，整体上市，即把小蛋糕分给大家，也把大蛋糕分给大家，这种合作共赢模式并不多见。净价网相信这样的模式能够给电子商务网站带来一个全新的风向标。

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](http://www.100test.com)