

2006B2C电子商务模式分析与策略建议三 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022_2006B2C_E7_94_B5_c40_65027.htm

2.2 从行业发展的角度来看,零售行业要加快信息化建设的步伐 B2C 电子商务可以看作是一种电子化的零售或者网上零售。网上零售不仅改变了传统零售业的营销方式和营销理念,而且改变了传统零售业的战略发展方向和行业组织结构。网上零售和传统零售相比,其运作规律和营销策略都发生了变化,能否实现成功的网上零售需要很多条件。信息资源和信息交流系统的开发利用是能否成为连锁企业开展网上销售的一个核心要素。传统商业企业的核心理念是商品经营和店铺运营,这是企业参与竞争和获得利润的基础.而网上零售商则要根据网络营销的特点进行调整,改变传统零售企业的经营模式,把信息的经营和应用作为企业经营资产的第一要素。这种战略性的调整表现为两个方面:首先是从优化供应链的角度强化零售企业的上下游环节的信息传递和信息共享。无论是传统的零售企业还是网上的零售商,他们与生产企业和供应商之间能不能建立一个高效的信息传递和商品运作体系,是连锁企业及网上零售商在市场竞争中能否取胜的一个关键。其次,在零售业的前端,网上零售商应该利用互联网加强信息资源和知识的共享,培育顾客的忠诚度。零售业和其他行业相比,了解顾客的个性需求是他们的天然优势,网上零售商通过相应技术更具备这种优势,可以建立顾客的数据库,这个数据库的价值要比零售企业通过POS系统和会员卡等手段收集到的顾客信息更全面、有效。为了开展网上零售,传统零售业必须进行行业信息化。过程如下:a. 加强企业内部的信息沟通。通

过Internet 实现企业内部各职能部门、各分店、各流程之间的信息沟通和协调行动。 b. 增强渠道功能。在原有传统店铺的基础上,在网上开辟一个新的销售渠道,实际上这是B2C 电子商务的开始。 c. 对价值链或者供应链进行全新整合。连锁企业从商品的采购到销售构成一个供应链,基础的条件是信息化必须达到一定的条件,才能实现一些新的技术和高效运作。 d. 全面整合阶段。在这个阶段,零售企业的网上营销已经跳出了单纯销售商品的范畴,开始把相关的服务增加到网上零售的内容之中,使之更具个性化,更具吸引力。 e. 从传统零售商向网上零售商转型。企业经营核心发生变化,重新构造供应链,同时产生多对多的关系和联合。对供应商来讲,可以在网上提供最适合在网上销售的商品.对消费者来讲,可以享受个性化服务。

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