

电子商务：要的是速度和战略 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__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_65134.htm 我们都知道，世界是普遍联系的，是发展的。电子商务和打印机又是怎样联系的呢？一个是新兴的商务模式，一个是不断升级的外设产品。它们之间又会发生点什么关系呢？我倾向于它们是一种互动关系，电子商务需要网络终端及外设的广泛应用和普及，而网络终端及外设产品又需要商务活动方式的改变来推动。

一、电子商务要速度 从电子商务的内容模式上讲，我认为主要有两部分内容，简单地说，就是信息流和物流。在物流和信息流的交界处，有一种很难引起你的注意的信息处理终端设备。谈到网络终端设备，让我们以打印机为切入点做一次观察思考。我们可以发现，从一开始，打印设备从功能上就是PC及其它终端不可替代的。可是打印设备在应用上多年来没有发生本质的变化，为什么？答案很简单，打印机只有四肢而没有大脑，它无法独立地接受和处理信息。互联网络的出现让聪明的设备制造商们看到游戏的规则正在发生变化，一次新标准和新概念的赛跑已经开始，而机会就孕育在改变之中。打印机作为电脑外设的角色会慢慢淡化，而会逐渐转演变为独立的网络信息处理终端。互联网络无疑是未来信息传递的主要载体。而人对信息交流的处理就产生了对网络终端的个性化需求。在商务活动中一个人的职业化程度首先从他做事的速度上表现出来，在瞬息万变的商业活动信息化的社会里，速度成为每一个商业细胞生存的第一追求。网络传递信息的速度是极快的，可总会有这样的时间

在网络终端面前等待。如果象佳能S系列中这样基于因特网打印的打印机接入网络，并且具有很快的响应和打印速度，使信息传递、处理、呈现的速度都大大提高，从而降低了交易成本，我想这也是电子商务的真正的利益所在。当前，网络经济和电子商务的大潮滚滚而来。网站建设呈爆炸式增长。据统计，至三月底，国内商业网站已有近9000家。仅商务网站就有近800家，网上书店就有近200家，网上拍卖店铺180家。网站的爆炸式增长和网站的无效益落地形成了巨大的反差。一场网络企业的淘汰赛已经开始。因此，认真研究电子商务的竞争战略问题，就十分必要了。

二、电子商务要战略

抢占快车道战略 抢占快车道战略是一种抢先控制市场的战略。抢占快车道战略的优点在于，易于形成一种商业龙卷风，迅速增强互联网企业的业务扩展能力；易于调动企业内部的驱动力，使企业各方面的力量为抢占市场形成一种合力；易于吸引人才和争取宽松的外在市场环境；易于增强和各方对手谈判的主控力；易于调动媒体不花钱的嘴，进行炒作，动摇竞争对手在同一业务领域扩展的信心。新浪、网易、搜狐均是当前抢进快车道的网站。以新浪为例，抢占快车道的战略确实给它帮了大忙，使它既打出了品位又得尽了香火。特别是当他具有了抗风险能力以后，又加快了全线的资本运作，迅速地进军电子商务，快捷地并购小型网站，使网站迈入了快速发展的历程。抢占快车道战略有优点也有弊端。一是目标具有不可替代性，因此不好随意变动和更改，否则将丧失竞争中的有利形势和主动地位。二是你的战略目标是暴露的。你的决心、招法、态势、技术上的进展、访问量的多少、成交量的大小、人员的变动、机构的调整，一切一切，都会

成为对手研究分析的重点。抢先还具有冒险性。这种冒险性主要表现在：较早地进行了大量的资源投入，用于竞争的成本过大，难于短期收回；进入快车道后，需要强大的技术和资金支持，一旦有的环节出现问题，被别人反超的可能性很大；迅即膨胀起来的机构，必然造成管理上的黑洞，留下很大的隐患。

专一化战略 专一化战略，是一种避免全面出击，平均使用兵力的个性化战略。这种专一，是从全局出发的专一。专一的出发点和落脚点是为了争得在全局中的有利形势和主动地位。它把有限的人力、财力、物力、领导的关注力、企业的潜在力，集聚在某一方面，力求从某一局部、某一专业，进行渗透和突破，形成和突现出局部优势。进而通过局部优势的能量累积，争得竞争中全局的主动地位和有利形势。

8848网站是实施专一化战略的突出代表。该网站从自身具有进销存和市场促销经验的实际出发，以自己熟悉的软件、音像制品、图书等为切入点，进军电子商务领域，获得了较快的发展。在网上商城构建上，目前，他们的日访问量已近200万PageView，日营业额在30~50万元。经营的商品已达30万余种，已成为一座大型的网上超市。在配送体系上，他们建立了专业和民间双向配送系统，从而保证了他们在全国400多个城市可以实现送货上门。在支付手段上，他们采取了多种支付方式。既可以在网上即时划付，又可以从银行转账、邮局汇款，部分地区可以货到付款，使网民感受到了电子商务的便利。在技术支撑上，他们建立了从接单开始，全程跟踪的一整套电子管理系统。自主开发出了一套高适应性、高扩展性的在线销售系统，并且取得了英特尔公司的后续支持，从而保证了电子商务的安全运行。单看某一项局部的

突破，其能量都是有限的。但是，无数局部的连锁突破，就会形成一种增量无形资本。正是这种增量无形资本，使8848网站站住了脚，挺直了腰。在电子商务实践中，个性化越强的网站，越有稳定的客户群。像国内首家消费者权威资讯网站--阿凡提网站；全国最大的少年儿童网上超市--乐友网站；肾病人的专业网站--肾移植网站等，都以其鲜明的专一特色，赢得了网民的喜爱。

人才风险战略 人才是互联网企业的未来。人才的竞争，比资源的竞争、市场的竞争，更加外露，更加明显，更加激烈。

- 1、无声走失风险。这是当前各个网络公司遇到的最普遍、最头痛的一个问题。绝大多数网络企业都经历了因人才流失而造成的痛苦与无奈。因此，对于人才走失可能造成的风险和震颤，不少企业已经体会很深。在各种诱惑之下，他们经常拔腿走人，无声离去。
- 2、无形资产流失风险。网络企业一项最重要的资本就是无形资产。通过获取竞争对手的商业秘密、技术机密，把对手搞垮是一种非常险恶的招法。由于网络实在太没有规则，太缺少秩序，恰恰给竞争者们太多的施展心计的余地和机遇。他们会选择你最困难的时候下手。既挖走了人才，又获取了价值连城的无形资产。值得指出的是，当前一些网络公司的领导，缺少对竞争残酷性的认识。一面善待竞争对手，一面继续对人才进行大幅度调整。有的单位人才的进出比高达50%。这种大进大出的最大恶果，在于破坏了网络企业稳定的工作环境、心理环境和文化氛围。企业筛选人才的自自由度越大，人才流动的随意性越大，人才带走的无形资产越多。长此以往，要么成了给工资的培训学校。这些人，今后将使企业增加十倍的管理成本。
- 3、竞争战略外泄风险。通过获取对手的

竞争战略，把对手搞垮，是现代商战中常用的手法。竞争战略外泄，一般有三种可能：一是核心人员走失而带去的；二是竞争对手刺探挖去的；三是内部人员无意泄露的。因此，我们一定要清醒的认识和恰切的估价，并尽快建立起抵抗人才风险的机制和严格的管理制度，防范和化解人才风险。

4、整合聚才风险。电子商务网站增多的结果，必然是部分有实力网站的迅速崛起和一批弱小网站的接连倒闭。这就是市场的法则。这种法则在人才问题上的最激化的表现，就是"为了得到鱼仔而吞掉鱼"。通过收并弱小网站，迅速地把各路人才聚拢起来，搭建起自己的、合理的人才构架。这被那些正在崛起的网站，看成是最便宜的事。这里，整合是手段，赤裸裸地挖人才是目的。事情的结果，已经不是人才的个别和局部的流失，而是整个网站的灭失。从不定式中寻找定式战略一条道大家都走，必然拥挤不堪。于是人们开始另辟蹊径。在我们进军电子商务的进程中，很有必要把这种另辟蹊径的思路，提升到战略高度来审视。当前电子商务中，业界公认的有三种商业运作模式。即CtoC模式、BtoC模式和BtoB模式。第一种模式是一种交易市场模式。网站提供交易区和拍品，消费者对消费者自由竞价成交。雅宝、易趣网均是这种类型的。第二种模式是商家通过网站，把商品直接交给最终消费者。亚马逊和8848网站均是这种类型。第三种模式是从企业到企业之间进行的买卖行为。通用、波音、福特等一大批企业，较早地就在互联网上进行了这种商务运作，极大地降低了他们采购成本。克隆以上三种模式似乎成了电子商务的定式。于是，它获得了多种技术支持。然而，我国市场发育尚不健全，市场的不确定性，地域情况的差异性，资源

的受约性，产业发展的外在性，都要求我们结合我国国情进行新的探索。当初，书生之家网站就走出了这样一条探索之路。王东临没有因袭亚马逊模式。他认为做单和构建庞大的配送系统，不是自己的优势。而在中文全息化技术上，在数十万源代码软件的积累上他具有自己的优势。他扬其所长，避其所短，找到了一种以自己独有技术为依托，以网上开架浏览为特点，以销售服务延伸下家，连锁完成配送，发展出BtoBtoC的新模式。王东临走出了一条电子商务模式的创新之路，而且形成和利用了自己的无形资产，减少了技术上的依赖性。

隐形进攻战略 所谓隐形进攻战略是避开对手锋芒的一种进攻战略,是在竞争态势上隐蔽地进攻，渐进地成长，悄然地发展。后起的、弱小的网站宜采用这种战略。其主要特点是：

- 1、利用特色，快速发展。网上营销要有特色。有特色，才能有人气；有人气，才能有商机。为了让网上竞标和网下交易在大学更加方便，易趣网前不久开展了一项别具特色的校园行活动。他们这样做的战略出发点，是想完善校园物品交换的网络平台和条件，抓住1000万网民中最有希望、最活跃的群体，使之成为网站的主体。他们还把网上交流和网下交易有机地结合起来，让网上交易促进网下交易市场的形成和发展；网下交易，成为网上交易的发展和延伸。
- 2、利用夹缝，快速发展。大山深处的几朵小花，往往长得很茂盛。当别人发现它们的时候，它们已经具有了抗风险能力。实行夹缝战略要随时掌握全局的动态和发展。商战中，竞争的态势千变万化，商机的出现稍现即逝。我们必须适时地、谨慎地做出第一反应。与此同时，还要抓好理财。摒弃那种一掷千金的阔少作风，力争以最小的投入产出比，在最快

的时间内，走出亏损。3、参与整合，寻求发展。随着竞争的加剧，网络企业必然出现狼吃小羊的现象，收购和兼并是竞争的必然。你越有特色，越容易成为整合的目标。这时，有两种办法。一是参与整合，获得发展。要在参与的过程中借船出海，借鸡下蛋，使自己尽快发展壮大起来。"脱壳整合"，不失为另一上策。作为被整合者，脱空交壳，既可以实现无形资产的无成本转移，又可以增强谈判的实力，其实是一种反竞争战略。总之，速度和战略都会影响电子商务的发展，在其发展中会起到或阻碍或推动的作用。因此，认真研究电子商务的竞争速度和战略问题才是最最重要的。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