

中小企业电子商务的策略研究 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__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_65226.htm 电子商务是二个全新的、不断变化的领域，随着新技术的飞跃发展，企业应该不断制定相应的战略、策略，以适应形势发展。虽然有人说：“B2B的光芒即将消失，由于B2B网站所带来的交易寥寥，资本市场不久也会远“离它们”确实，多数企业还没有赢利，甚至有些已经关闭。而在有些条件成熟的领域，网络营销已经带来了明显的经济效益。这种两极分化的情况和原因是比较复杂的，必须从企业自身的现状、整个社会环境等方面，分析研究，指出问题，然后才能进行策略研究。针对现阶段中小企业网络营销的现状和问题，现从以下几个方面对中小企业的电子商务进行研究：1、拟定中小企业实施电子商务和总体规划 拟定电子商务的总体规划是实施电子商务的第一步，其中包括电子商务商业模式的选择。目标与计划的制定等。进入电子商务之前、首先，企业要弄清楚电子商务要通过何种机制达到何种目的，即设计商业模式，简单地说商业模式就是：卖什么？卖给谁？怎么卖？怎么结算？根据北京零点调查公司及其他部门最近的调查结果：网民们上网的主要目的排在前列的是阅读新闻、发送电子邮件、聊天等、上网购物者并不很多；还有上网用户男性、年轻人、高学历、中等收入以上者居多等。这些情况可以使企业根据自己的具体情况决定是采用何种形式，还是卖何种产品，如书籍、服装、电脑零件。这里包括管理模型，目标、计划和总体思想等。2、做好目标市场定位，把握最佳时机 目标市场就是企

业要服务的顾客群优。只有确定了服务对象和服务的区域范围，企业才能决定要生产销售何种产品，以何种手段进行促销及网页设计要突出那些特点等。网络销售和单向营销的传统模式不同，它是双向的营销方式，所以定位目标市场必须了解自己的产品是否适应上网用户的各种情况；根据上网用户男性、年轻人、高学历、中等收入以上者居多的情况，目标市场的定位有以下5个界定：a. 男性消费者市场 b. 中青年消费者市场 c. 具有较高文化水准的职业层市场 d. 中等收入阶层市场 e. 不愿意面对售货员的顾客市场

3、加强同站记外与推广，建立良好的企业形象 一个企业的网站好比一座城市，网站的用户好比城市中的人口。城市的环境和服务水平等因素决定了城市人口的多少，网站的人口多少更取决于同站的建设和服务。因此，设计推广网站是进行电子商务的前提条件。推广网站的方法很多，大体可以分为两类：一是可以利用传统媒体，例如报纸、电视、各种公司宣传品、名片、广告衫和产品电装等宣传网址；二是利用Internet的资源推广网站，将网上广告精练压缩，送到Internet上经常被网民访问的地方，如一些服务网点、讨论组和电子信箱等。

4、选择最佳的配送及支付结算方式降低职务成本的风险 社会化配送及支付结算方一式是电子商务发展的两个瓶机企业自身是无法从根本上解决的，只能采取变通的方式来解决。货到付款是大部分企业现阶段采取的主要支付方式。配送主要有EMS、Upp、市内自去取3种方式。

5、建立高效信息收集系统，优化资源配置 信息网络时代，谁最先获得信息，谁就获得市场，获得财富。中小企业要成功地实行电子商务，一定要建立一个高效的信息收集系统。通过网站的设计。建立一个良

好均数据库，收集信息，分析信息，了解市场的需求动向及企业自身的经营情况，企业的产品在网上受欢迎的程度等。从而优化自身的资源配置，最大地降低成本，提高经营效益。

6、提供优质服务系统，建立稳定的顾客群 现代顾客需要的是个性化服务，网络服务系统为顾客提供了全新的工具：全天候、即时、互动、了解信息、释疑解难等。这些性质迎合了现代顾客个性化的需求特征。所以，越来越多的企业把电子商务整合到的营销计划中，使顾客服务成为电子商务必不可少的环节之一。电子商务的发展前景深远，人类将进入更加完善的信息网络时代。虚拟空间、虚拟社会已在建立，随着新一代的成长，网络消费观念将会成为一种必然。电子商务是二个全新的、不断变化的领域，随着新技术的飞跃发展，企业应该不断制定相应的战略、策略，以适应形势发展。

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