

电子商务综合考试辅导：新电子商务标准 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\\_65260.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_65260.htm)

最初的时候，访问量的统计对于电子商务意味着一切。一家网站拥有一定数量的访问人数是该网站在这个全新的行业里获得成功的一个最佳标准，但是现在时代已经改变了。随着电子商务变得日益复杂，正在逐渐成为客户到达、挑选并最终购买商品的众多渠道中的一种方式，这就意味着简单地依靠访问量的影响来获得电子商务的成功将会变得日益困难。访问量仍然是非常重要的因素，但是在电子商务领域的几乎每一个人都认为它只是目前整个行业所面临的一个更大难题中的一个组成部分，现在关键的问题是我们要把所面临的整体困难弄明白。当我们通过定义的方式在一个多渠道购物的商业环境下评估电子商务价值的时候，整个行业的成熟正在给我们提供很大的帮助。

目盜贗房淳突岱 治頤且丫哿讼嗟钡木棕頤怯幸欢 睦肥菘梢杂肽壳暗目突形斜冉希玫胤治鏊俏裁匆哉庵址绞浇泄何铄?事实上，新一代的网络分析产品正目标于更深入地挖掘所收集到的客户行为数据，现在，零售商们不仅仅想了解有多少人访问了他们的网站，而且还想了解他们在这里购买了什么商品以及谁带领他来到了这里。更为重要的是，他们希望了解到是什么因素导致人们留下了空空的购物车以及在最后结账环节放弃了购物车。零售商希望了解包括是什么驱动客户访问自己的网站、是什么促使他们作出购买或不购买的决定的所有的客户行为，上个月，DoubleClick公司推出了一个使用基于网络系统的新型测评产品，它可以为零售商们实时

提供有关购物者行为的相关信息和分析报告。这套新的系统可以使用绝大部分网站已经收集的数据帮助零售商评估和更新他们的特殊需求，分析出是什么因素正在触发购物者的消费行为。一家网站可能发现某一个商品的详细描述页面有很高比例的访问点击率，但是并没有带来很大的实际购买量，这时网站的管理者就可以调整这个页面上的信息，比如调低该商品的价格等等，来快速地解决所出现的问题。这项产品被设计用来帮助商家来评测他们正在实施的电子邮件和在线营销战略的有效性，就象购物者曾经来他们的网站进行过访问一样。目前在市场上所存在着的迫切需求是不仅仅要了解在这家网站上发生了什么，而且要了解为什么发生了。其中一个原因是访问量指标仍然起作用，它仍然是一个独立评测客户在线行为方式的最佳方式，而不管你正在实施的在线营销、离线营销正在最基础的水平上发挥作用。所有的电子商务都在趋向于利用数据来进行更为有效的销售，这反映在越来越多的特定分析产品把eBay的用户作为目标客户。上个星期，与eBay有很长合作伙伴关系的软件厂商Andale推出了一系列产品来帮助eBay的销售商更好地了解为什么拍卖用户有如此的行为。目前的拍卖管理与20世纪20年代的股票交易非常相似，对于本能和谣言有很大的依赖性，Andale公司所推出的产品就是尝试把类似实时行情和市场分析的信息带入到市场上去。通过使用由eBay提供的信息，Andale的产品将实时跟踪数千种产品的销售价格和销售数量来帮助销售商决定投资在eBay网上的加粗黑体字或eBay网页上特殊拍卖位置的价值。这就好像以前人们很大程度上是在黑暗中运作，现在，产品可以带来一些光明让人们看到其他的拍卖者发生了什么

以及为什么发生了。电子商务=电子商务吗？几年来，中国电子商务走过了一段曲折的、不平静的历程。当“.com”泡沫破灭时，人们开始重新审视电子商务。到底，电子商务是“电子”和“商务”什么样的结合，请与我们一起从头来看。“主角”的变化中国电子商务始于1997年。如果说美国电子商务是“商务推动型”，那么中国电子商务则更多的是“技术拉动型”。在中国，电子商务概念先于电子商务应用与发展，“启蒙者”是IBM等IT厂商，网络和电子商务技术不断“拉动”企业的商务需求，进而引导中国电子商务的应用与发展。了解这一点是很重要的，这是中国电子商务发展的一大特点，也是理解中国电子商务应用与发展的一把钥匙。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)