

对中国个人那电子商务现状的一些感想 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__E5_AF_B9_E4_B8_AD_E5_9B_BD_E4_c40_65263.htm 中国的电子商务的现状明显低于国外,但是中国电子商务的方展是全球最快.阿里巴巴网正在改变中国传统企业间交易的方式,现在的骄人的成绩,是可以看出来,对企业和阿里巴巴是双收的,所以人们欣然的接受了,很多企业接受阿里巴巴电子商务模式,也有很多电子商务网站模仿阿里巴巴的模式.这里人们不然想到,难道中国人就只能发展到这里了吗,没有在现有的模式上新的突破吗? 同样的阿里巴巴的淘宝网也在改变个个之间的交易模式,之前的易趣是一度受到好评,但是可惜的是易趣是国外进来的,带来的全部是外国的模式,不符合中国人的习惯,一度受阻,难而淘宝网开始的时候发了不惜重金在各大媒体宣传淘宝网,并一直在承诺这是一个免费的,其实也是在宣传中国的CTOC电子商务模式,对于一些手头的资金不是很足,有想创业的人来说,这是一个春天,我们应该很感谢阿里巴巴.但是细想,淘宝为什么一直强调一段时间内不收费呢,难道中国人全部只肯接受免费的东西吗? 难道是淘宝的用户大部是一些质量较低用户吗? 看看国外的个人电子商务,他们有的靠的是像淘宝这样的平台,更多的是有自己的商务平台(国内最成功的当属当当网),也许这是将来发展的一个趋势.但是需要解决中国的诚信问题,这将是一个漫长的过程,也许在完全竞争的状态下,时间就不长了.市场的竞争才会带来新的生机,然而中国个人电子商务的发展处于半竞争状态中发展,也许是目前的国人只能接受免费东西的情况才会接受这种个人交易模式,然而可预想这种免费的时代终究是会结

束,那时也许中国的个人电子商务发展将又是一个新的春天.我们期盼那一天的到来. 国人在使用网络方面资源方面只是吸收者,而不是贡献者,这也许是淘宝网刚开始时候不得不的发巨资的原因,网络资源是由人来创造,也由人来使用,是相辅相成的,然后现在头痛脚轻的状态下,很多创造资源的人力不从心,但这种状况正慢慢的被博客给改变,所以又给我们看到的希望.本人开创的的商机无忧网(www.375u.com),主要等对网店的推广,然而开始到现在一直被这些问题所困扰: 1.国人在网店的推广的意识比较淡薄.2.资源的创造者和使用者大部分是个人,难而两方面比例在国内是头重脚轻.3.诚信问题,一直强调免费的,结果还是半信半疑,难怪当初淘宝要费那么力气一直强调这方面.总的来讲,中国个人电子商务发展的速度让我们感到可喜,但是国人的消费特点让我们感到可惜. 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