

电子商务综合辅导:结合传统产业打造行业B2B PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/473/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_473293.htm 我国电子商务市场在近几年保持了持续高速增长的势头，其中尤以B2B(企业间电子商务)市场的增长最快，去年甚至达到100%。易观国际的数据显示，去年我国B2B市场规模达到73亿元，预计2007年将达到93亿元。行业网站涌现 尽管电子商务在中国的发展已经有了比较成熟的模式，像阿里巴巴一样的B2B电子商务平台甚至在全球B2B电子商务领域中都属于佼佼者，然而面对中国企业和用户多样化的需求，商业模式和服务模式的创新一直都是电子商务服务商不懈的追求，对于市场的新进入者而言尤其如此。于是，一批专注于行业细分的B2B网站涌现出来。中国电子商务正在从以往“大而全”的模式转向专业细分的行业商务门户，这也正是电子商务从第一代向第三代发展的方向。第一代专注于内容，第二代专注于综合性，而第三代的行业电子商务将增值内容和商务平台紧密集成，充分发挥因特网在信息服务方面的优势，使电子商务真正进入实用阶段。根据国家《电子商务十一五发展规划》介绍，十一五期间，应用电子商务的企业将从现在的2%增长到30%，将有1200万企业使用B2B服务。据最新数据统计，中国行业商务网站2006年总体的营收超过了100亿元，就业人数超过了12万人，已经成为互联网产业的必争之地。中国B2B研究中心研究员曹磊表示，行业电子商务平台能为投资者带来巨额的增值服务利润，迅速提升自身在行业内的核心地位，并直接增加投资者主产业的效益。目前，行业电子商务平台的投资者一

一般是：位于某个行业的上游、中游或下游，致力于打造该行业电子商务平台的政府管理机构、协会组织或企业。如：零售业、旅游行业、机械行业、汽车行业、化工行业、纺织服装行业、医药行业、造纸行业以及科技信息领域等。服务于供应链已经成为这些行业商务网站的目标。正如易观国际所分析的，过去5年，B2B电子商务在我国快速发展，主要还停留在初级电子集市阶段，以提供战略供应源选择与一般采购源搜寻为主要目标，与企业关系松散，发展难有突破。如今，在深度介入企业级采购与供应过程中，以服务于供应链过程为目标，与供应链两端的企业保持更加密切的联系，以提供更便捷的一站式服务与高增值服务为标志，提供深度服务与整体解决方案的B2B网站有望在未来5年取得长足发展。结合传统产业“我们的目标是未来3年内建立600个行业网。”中国网库董事长兼首席执行官王海波语出惊人。刚刚获得富基旋风注资的中国网库得到的不仅仅是更多的资金投入，还有来自富基旋风的很多渠道。随之而来的则是中国网库自身的战略转变改变以往自由电子碰撞式的B2B服务模式，以上下游产业链上的模式打通零售服务商和供应商之间的B2B服务。尽管如此，王海波坦言，中国网库未必有那么大的能力和精力去做好600个行业网，能真正做好三四个行业网对一个B2B网站来说就足够了。为着这一目标，中国网库从2006年开始推出了“中国行业网联盟”计划，即在不同的城市寻找某一行业的领头传统企业，以其为链主建立区域行业B2B平台。目前，中国网库已经在全国建立了近100家分支机构，累计会员20多万家。行业网站是我国最早也是发展状况最健康的电子商务分支，遵循“会员+广告”的赢利模式，全国已经诞

生了大大小小2000余家行业网站。面对同质化的竞争，与传统产业的结合已经成为每一家行业网站脱颖而出的关键。“要打造一个完整的B2B产业链就必须把电子商务与传统产业相结合。”王海波认为，当前，行业B2B网站的进入门槛很低，但盈利也很难，主要原因就是很多公司只是搭建一个电子商务平台，却不能与传统产业进行很好的结合。去年12月，网盛科技带领着旗下诸多行业网站的成功上市不仅创造了“中国互联网第一股”的奇迹，也将众人的目光聚焦到了行业网站这一一直不为人看好的领域。随着今年政府参与B2B电子商务力度的逐渐加强，行业电子商务网站将面临更好的发展环境。行业网站业已对综合性B2B电子商务平台产生了巨大的冲击，许多综合性B2B电子商务平台甚至也开始介入行业网站。对此，易观国际认为，综合性B2B电子商务平台仍将在未来一段时间内与垂直性专业B2B平台共同发展，最终有可能形成相辅相成的B2B细分产业链生态圈。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