

沱沱网破壁电子商务搜索引擎 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/490/2021_2022__E6_B2_B1_E6_B2_B1_E7_BD_91_E7_c67_490404.htm 沱沱网破壁电子商务搜索引擎：阿里巴巴上市的路演备受追捧，电子商务俨然成为目前最受瞩目的互联网模式，搜索引擎百度上周宣布正式进军个人电子商务，而纳斯达克上市公司九城关贸方面日前亦对记者表示，其旗下网站沱沱网将开创电子商务B2B搜索引擎模式，一举横跨电子商务与搜索这业界当前最热的两大模式。“我们算是从中得益了，”沱沱网首席运营官胡欣然表示，阿里巴巴上市为电子商务企业带来了机遇，“之前我们的股价还是2.8美元，而阿里巴巴要上市的消息传出来后，我们的股价一直飚升到了7块多美元。”据悉，今年4月，沱沱网斥资2700万美元闪电收购一家专注于垂直搜索的网站雅蜂网后，胡欣然表示，目前已整合完毕，并使沱沱网开始建立起以全面质量采购为核心理念的B2B搜索引擎，开创第三代的网络贸易方式。为什么选择“质量”作为关键字？胡欣然认为，在贸易过程中，质量和价格是到达成功的一对翅膀，二者的对等才能最终促成交易。长久以来，在国际贸易中，海外采购商对供应商的筛选，其核心工作在于评估供应商的能力，而其中最重要的莫过于对产品质量的深入了解，采购商关注的核心实际上就是产品质量。事实上，B2B采购流程是一个典型的多级采购漏斗模型，其中最重要的工作环节就是评估筛选，它占去了采购工作时间的70%，这其中最主要的评估工作则是围绕质量风险评估展开的。随着越来越多的B2B平台的出现，供应商、采购商大量地汇聚在互联网上，这时采购

商的难点已不再是能否找到供应商，而是在众多纷杂的供应商中找到真正适合的合作伙伴。在这个筛选、评估的过程中，提高筛选有效性是降低采购商成本和风险的关键。“我们的商业模式是B2B电子商务搜索引擎，无论什么供应商，不管他在什么B2B贸易门户、企业官方网站发布的消息，只要被我们收录，全球的买家直接输入产品或者公司名称，就能找到供应商的全部信息，并且能筛选评估。”胡欣然透露，目前沱沱网已覆盖了逾800万家外贸供应商，300万国际买家，同时拥有4万多家中国优质供应商的出口记录，“这是目前最全的中国供应商出口记录”。百度近日亦借风阿里巴巴的上市路演宣布进军电子商务。依靠其发达的搜索引擎技术和庞大的用户群，尽管现在百度还只是从事个人电子商务交易，但这是否也会对沱沱网的商业模式造成冲击呢？直言期望沱沱网成为“互联网电子商务时代的百度”的胡欣然认为，通用搜索引擎强调的是资讯的获取能力，而垂直的电子商务搜索引擎更强调资讯的分析能力，两者并不冲突。而这一模式也并不会影响传统的电子商务企业，“我们与阿里巴巴更多的是一种竞合关系，合作关系要多过竞争关系，我们可以作为它的推广平台。”目前，九城关贸方面大约已经投入了4000万美金用于发展电子商务，不过，由于业务新创，目前尚未形成大规模的盈利。今年一季度，九城关贸亏损80万美元，但是胡欣然认为，在500人的团队从事这一尚未盈利的业务之际，亏损并不足为虑，“九城的传统业务还是很赚钱的，因此我们并不急于盈利，相信未来两年，这一商业模式很快就能见到回报。”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