

B2B电子商务搜索押宝精准营销电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/541/2021\\_2022\\_B2B\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_c40\\_541653.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/541/2021_2022_B2B_E7_94_B5_E5_AD_90_E5_c40_541653.htm) 由于搜索引擎的商业价值正日益得到大规模的应用验证，搜索引擎厂商的竞争也逐渐进入到白热化阶段。各种新产品、新技术开始出现，围绕着搜索引擎如何精准捕捉商机这一热点问题，一场新的搜索引擎大战正悄悄拉开帷幕。战火燃向电子商务 当互联网信息容量过于膨胀，关键词的出现为搜索精准化提供了现实之需，搜索引擎成为互联网上“网不离搜”的必备工具，通过关键词来细分用户、把握用户的需求。然而要想进一步满足用户更专业、更及时的需求，尤其是关于B2B供求信息类的搜索，号称大而全的综合搜索引擎既无法深入，也无法精确提供B2B供求信息，这时就更需要专业的B2B精准搜索。针对搜索引擎界该细分领域内用户的需求，B2B商贸供求信息搜索引擎一呼百应，早就提出“B2B搜索”的搜索概念。一是从搜索领域内界定其B2B的范围，再是从电子商务领域内划分其专注B2B搜索属性。这种融合了B2B和搜索概念的独特搜索，是在充分理解行业细分趋势、理解用户需求的基础上提供最有效、最准确的信息。而这些用户正是这些提供交易信息的商户最精准的目标用户。企业押宝精准营销 由于一个关键词搜索出来的每一条包括供方与求方的结果，既是该产品信息，实际上也是一个独立商家企业B2B商铺，以及企业包括购买与出售商品相关联的各项信息。因此，在大多数情况下，用户也是商家，商家即用户。精准搜索极大地提升目前搜索用户的体验，/百考试题/收集/只有保证了更好的用户体验，才能吸引更

多的用户来使用搜索服务，才能帮助商家抓住精准的交易对象。目前，搜索引擎是互联网上技术难度最大、含金量最高的网络技术应用。/百考试题/收集/作为互联网技术的最核心部分，搜索引擎触及各个领域，其边际效应不断扩大，产业价值也持续飙升。而如细分下的B2B精准搜索，本源于热门的B2B电子商务中小企业应用，有别大综合搜索引擎的业务模式而走向另一条道路。融合搜索与B2B电子商务的B2B搜索，帮助中小企业商户实现精准营销，显然还在期待更多的事实例证。92亿市场期待发掘 易观国际近日发布报告称，2009年中国搜索引擎市场整体规模将达到92亿元，较2008年增长39%。其中，搜索引擎运营商市场规模将达到72亿元。搜索引擎广告主规模保持高速增长主要依赖于中小企业的发展和对于互联网应用程度的提升。/百考试题/收集/对于中小企业来说，增收与节支的重要性是毋庸置疑的。通过互联网的手段既可以迅速触及大范围的潜在客户群体，又可以有效地降低实体投入的成本，网络营销已经成为中小企业最为重要的营销手段。某国际分析师李某表示，在众多的网络营销手段中，搜索引擎营销又具有进入门槛低、效果直接等优势，从而获得中小企业的青睐。伴随着中国中小企业互联网普及率的迅速提升，将有更多的中小企业进行搜索引擎营销的投入。

F8F8" 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)