# 浅谈新经济时代B2B电子商务模式下供应商的成功策略

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-02-10

*论文 摘要：当今的 企业 家们预测，新的B2B 电子 商务浪潮包括平等的机遇与挑战。像每一巨大模式交替一样，B2B电子商务的全球增长也会是一个潜在的巨大变化。小型供应商可访问全新的、有技术实力的客户，并很快成为市场的主导。已有的大型公司会发...*

论文 摘要：当今的 企业 家们预测，新的B2B 电子 商务浪潮包括平等的机遇与挑战。像每一巨大模式交替一样，B2B电子商务的全球增长也会是一个潜在的巨大变化。小型供应商可访问全新的、有技术实力的客户，并很快成为市场的主导。已有的大型公司会发现他们被 发展 迅速、更具有技术实力的竞争对手所威胁。供应商要想成为他们行业的主导，就要抓住新 经济 提供的机会。对于有足够进取心和综合实力在网上竞争的供应商，当今电子商务世界的巨变和前进步伐会给他们带来巨大的利润。

论文关键词：新经济时代；B2B电子商务；供应商

一、新经济时代对供应商的要求

参与新经济就意味着供应商要把他们的业务推上互联网，最重要的要求是：成功的全面保证、对基础平台的认识和明智的行动计划。

(一)保证：无论供应商是出售办公用品给跨国公司，还是为一批客户提供特殊咨询服务，电子商务都要求强有力的承诺。如果 网络 是公司营运的重心，努力为电子商务所做的准备和进行互联网交易的一系列标准应该能被公司的关键职能部门和执行管理部门所理解、接受。不论供应商大或小、高度集中或分散，都是这样。

这种承诺是必要的，因为在电子商务道路上的每一步前进，都暗示了商务程序和企业文化。企业领导人应该愿意把资源投放在完成电子商务配置所需要的人力、财力和关键地方。公司管理层和员工应拥有新的工具，以进行内部交流、销售和满足顾客需要。

网络交易配置需要在全公司范围内进行配置。

不论采用何种电子商务策略，都要求企业进行改革，以适应新的工作和客户货物输送方式。需要确立世界级B2B电子商务所要求的新程序和职责；管理部门不能随易地强制设立和执行新程序和职责。要想在新经济中建立领导地位，就需要在全公司范围内采取行动。企业各个层次都应当适应并进行改革。

(二)对数字化基础平台的理解

设法让网络成为销售和定货重要平台的供应商应该理解电子商务基础平台的要求。这些基础平台经常被电子商务的批评者所误解和夸大。

供应商对帮助他们输送货物和服务于客户的实物平台已经很熟悉了。实物平台包括店面、物流中心和运输车船队。新进入者对电子经济相对陌生的是数字化商务平台——内部应用的集成、网络连通性、联机在线和以网络为基础、能使公司追踪和满足一个客户全部需求的客户执行系统。

公司的数字化平台应与实物平台结合在一起。互联网在B2B商业中创造了一个能进行新商务程序和提高现有程序的最好改革构想。

联机成功的关键是创造一个与公司实物平台紧密结合在一起的数字化平台。形成正确的信息流能把公司的数字平台和实物平台连接起来，为公司实现目标提供获取利润决策所有方面的数据，包括定单的履行、支付和客户支持。

(三)行动计划

无论是利润还是简单的生存动机的驱使，供应商像采矿者争采黄金一样，蜂拥而至的进行电子商务冒险。因为在一个新的、陌生的竞技场上表演存在着压力，许多公司因紧急情况而放弃原有的策略。这就会因缺乏深谋远虑而失去主动权。由于没有时间仔细评估市场，他们就不能认清新经济中真正的机会所在。

供应商应该制定与以下几项适合的电子商务行动计划：

规模

竞争情况

行业焦点

可利用资源

许多供应商已经很好的变革了他们的商务程序和基础平台，以适应电子商务的运作。这些公司可能已经发现新数字化经济的切入点，正把重心放在扩大经营或进一步提高商业效率上而其它B2B的运作者还没有开始忙于应付挑战，也没有配置相关资源的需求。不管电子商务冒险者的资源配置进程如何，他们的冒险成功率完全取决于他们构想和执行的质量高低。

每个供应商有关电子商务的具体策略、目标和技术平台将考虑它的规模、能力和范围，市场压力，行业焦点以及可利用资源等变化因素的影响。公司管理者应确立一个连贯的行动路线，能灵活适应公司全部情况。

对成功至关重要的是，要保证公司的电子商务策略既包括长期战略也包括短期展望。这些公司应该寻求能迅速见成效的执行路径。电子商务的资源配置行动计划永远不会结束。正如一个生存策略一样，随着时间的推移，当公司的要求和能力增长时，一个人也会进化，以适应公司的发展。

二、新经济时代供应商的成功策略

每个企业的一系列标准可通过B2B电子商务得到提高。由于公司电子商务行动计划的细节会被其广泛的竞争对手所获悉，几乎所有公司都会共享几个高水平的目标。企业怎样着手确定这些目标，将是掌握互联网主动权的成败关键。

(一)增加收入，降低成本

每一电子商务发展的最终目标是获得决定性的、明显的成效——增加收入，降低成本。一个有效的网络策略能使企业在不同层次上实现这一目标。能够进行网络交易、富有进取性的企业能利用多重资源获取新的收入，包括获取新客户，与老客户的交易增加。通过联机在线，供应商可在很大程度上发展其潜在的贸易伙伴。并且进行完全的网上贸易，销售者可与现有的、并只愿进行电子商务的客户进行交易，获取利润。

供应商可利用网络独特的交流和交易处理能力来降低运作费用。通过实行新的程序，使销售人员或相关职员长期履行的功能自动化——例如，告知客户他们的定货情况——供应商记录、重要的支付。 (二)寻找合作机会

合理的合作策略使销售者只需进入 网络 空间，就能快速接触世界级的贸易或帮助已有的 电子 商务从事者扩展新市场和提供服务。 企业 如希望独自利用电子商务流程没有必要，也不明智。联合概念在互联网上比较灵活适用，网络中介的特殊性能使这种关系特别具有优势。通过简单选择合适技术和市场伙伴(许多提供低成本的方法和服务)，供应商可以朝真正的电子商务跨一大步。

伙伴关系可以帮助供应商很快展开电子商务解决方案，并获悉买方的资产兑现力。

供应商要想很快实施网络计划，就要寻求合作机会——与其它公司联合，让他们迅速 发展 基础平台、服务，并接洽新客户。要实现这一策略，就意味着要加入B2B市场，一个公共互联网上的电子模拟市场，把买方和供应商集中在一起的、紧密结合的贸易体。这些网络市场能让供应商广泛接触买方，发展新的、高效贸易线。或者选择一个应用服务提供者，提供企业实施电子商务方案所需要的应用软件。由于供应商受规模和资源限制，网络社区会提供电子商务基础平台，包括主机和交易管理。

(三)企业的数字化基础平台应支持用户的所有活动。

(四)保证快速交易

迅速建立有效电子商务的供应商使自己处于强有力的地位。那些持观望态度的人，在平台的决策上犹豫很长时间，或者试探性的进行，等待风险过去。互联网贸易具有节奏快、竞争激烈的特点。一旦竞争者被抛在后面，就很难再赶上。利润的获取时间直接与供应商建立B2B电子商务的速度相关联。快速交易是每一电子商务平台的重要特征。

(五)创造合适的数字化基础平台

即使是小型或中型B2B供应商都不会认为基础平台是发展电子商务的障碍。在许多方面，企业比以前任何时候都更容易获取电子商务的早期利润和网上供应链。最近几年网络主机，动态电子市场以及处理和发送销售信息的应用程穿有了明显的发展。这些是电子商务基础平台的重要组成部分，保证企业联网、发布产品或服务信息于网上、接触大量客户、处理交易以及履行定单等一系列的能力。

成功的电子商务要求合理安排人力资源和技术要素，一起工作，支撑客户交易的所有阶段：挑选、采购、交付和支持。

■在决定采购之前，客户要参看并选择产品和服务的关键信息。这项功能由设计完善的网站执行，它涵盖了所有的信息，能指导客户做出决定。

■采购、交易和处理。这需要一个跟踪方案，把信息输送给要完成客户定单的所有职能部门。

■完成客户定单的交付。这也应当包括一个客户反馈功能，以让最终客户知晓定货情况。

■客户服务支持。客户支持经常是电子商务忽略的问题，是B2B成败的关键，比B2C的服务事项要敏感的多。

(六)以点接触所有市场机会的创新

供应商都想在减少网络投资和资源的同时，把产品和服务呈现在尽可能多的客户面前。为达到这一目标，他们应尽量加入一个相互联系的B2B市场系统。通过使用共同的数据标准，这些电子商务市场允许供应商把产品和服务信息储存在一个在线位置，而参与几个市场的活动。

B2B市场让供应商接触很多客户，而只需保持一个点的产品和服务信息。

保持多点在线产品信息会迫使供应商在几个地方进行昂贵的工作——更新价格和信息，消除过期目录，管理客户资料。额外的工作容易造成代价高的过失，耗费资金和时间，减缓企业的反应速度，不能较好的关注客户。

参与B2B综合市场的全球网络可帮助供应商获得战略优势，毫无约束的知晓买方实际的资金流向，增加他们的回报率。

(七)使用包装标记和标出客户姓名

B2B电子商务为包装标记和客户姓名标注提供了特殊的机会。它鼓励客户用诚实的手段宣传——是每一电子商务成功的首要因素。客户买进商品的高成本要求企业通过创新的包装商标和姓名标记来束缚现有客户。

在网上保持商标特性对B2B供应商来说是一个挑战。买方很容易接触到许多相互竞争的供应商，如果集中在一起，所提供的产品和服务就只以一种商品的形式存在。建立高质量、独特的网站，特别是通过CommerceXML之类的标准能进行综合、从而影响以网络为基础的电子商务采购方案的网站，可帮助供应商保持商标特性和有竞争力的区别，在网络上别具一格。

B2B贸易促使供应商进行姓名标注，以提供商品、价格和服务给特定的客户。虽然姓名标注在B2C中起一定作用，但在B2B中则起关键作用。协商定价，首选客户关系，和专门目录都需要一个锁定具体客户的机制。姓名标注对于只有少许或几千客户的供应商来说是非常重要的。虽然Dell 计算 机公司在自己网址上拥有35，000多个用于单独满足客户需求的首页，但一个小的供应商也可通过创建少量专用网页而获取巨大利润。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！