

中國製造業電子商務市場走向繁榮

在中國製造行業不斷前進的條件下，電子商務在製造行業的普及應用使製造企業信息化水平不斷提高，從而帶動工業化的整體提升。

從數據看，世界整體製造業電子商務交易額2007年達到89280億美元，而2002年全球製造業電子商務規模僅為18400億美元，6年的時間上漲了近5倍。這說明世界製造業電子商務得到了充分的認識和應用。此外，中國製造行業電子商務的市場規模在2007年也達到了9496億元，比去年同期增長34.9%。中國製造行業電子商務也迎來了良好的發展時期。

從事例看，由於相關政策、經濟、社會、技術等環境的不斷利好，中國製造企業日益認識到電子商務給企業帶來的低成本、高效率等優勢，相關投入和關注程度不断加大。尤其是寶鋼、一汽集團、上汽集團等代表的中國大型製造企業在電子商務領域起著重要的行業示範作用，不僅紛紛利用第三方電子商務平台進行在線交易，而且紛紛建立自己的電子商務網站，甚至成立電子商務公司專門負責電子商務的整體規劃和起到了積極作用。可以說，在中國製造行業不斷前進的條件下，電子商務在製造行業普及應用使製造企業信息化水平不斷提高，從而帶動工業化的整體提升。

中國製造業電子商務市場的多元化發展

一、構成主體的多元化。製造行業電子商務市場主要是指製造行業各企業、各環節通過信息化手段以及電子商務平台進行電子商務交易，這無疑是電子商務市場中重要的一環。製造行業電子商務市場中重要的一環，即製造行業電子商務市場中重要的一環，即製造行業電子商務市場中重要的一環。

其產業鏈結構、提升產業效率，就必須利用電子商務來實現其價值。而電子商務的市場化特點決定了其盈利性質，這也決定了製造業電子商務的價值鏈主體是製造企業，核心是各種電子商務應用平臺。其中，相關主管部門直接影響決定製造業電子商務的發展方向和軌跡，而設備供應商及系統集成商則構成價值鏈的基礎，渠道代理商則融合和溝通了整個價值鏈並確保了價值鏈流通的穩定性。

二、電子商務類型的多元化。這主要包括三類類型：一是綜合類製造行業電子商務網站。這類電子商務網站主要是由阿裏巴巴、中國政府採購網、慧聰網、環球資源網等綜合性網站構成，他們主要提供全面的製造企業及產品信息，並提供第三方的B2B或B2C等模式的電子商務交易服務。其往往通過在線搜索、會員服務、電子商務認證、在線交易等為製造企業和不同客戶提供服務，並以此獲取一定的收益進行網站建設和改造。二是垂直行業製造行業電子商務網站。這類網站主要是由中國製造網、中國機械網、中國汽車網等垂直搜索類網站構成，他們主要提供行業的細分行業製造企業及產品信息，並提供第三方的電子商務交易服務。這類網站往往通過廣告招商、會員服務等獲取利潤，並與細分行業製造企業及客戶提供專門的在線服務。三是製造行業企業自建B2B類電子商務網站。這類網站主要是由如寶鋼、一汽集團等製造企業自主投資建成的電子商務網站，他們主要向客戶提供產品信息、報價、比較、在線交易等服務。這種電子商務網站往往與製造企業客戶間的直接溝通，不僅使交易變得直接化、電子化，而且增強了客戶對相關製造企業的依賴程度。

三種模式的電子商務市場的完善與進步

實際上，在相關需求與市場持續繁榮增長的同時，中國製造業電子商務市場存在電子商務普及面不廣、應用範圍窄等問題。寶通網認為，中國製造業電子商務市場要想進一步繁榮，就必須採取一定的措施進行完善：從政府角度來看，1、要加強對製造業電子商務相關法規的制定和規範，為我國製造業電子商務營造創良好的政策環境；2、引導多元化的製造業電子商務需求理性化發展；3、改善製造業電子商務的物流、支付、金融環境；從企業角度來看，1、企業要向電子商務系統一體化層次提升；2、提高企業電子商務應用範圍和普及率；3、加強電子商務應用的基礎設施建設和電子商務平台建設；4、加強移動電子商務，提升製造業電子商務效率。

三、盈利模式的多元化。從第三方製造業電子商務平臺看，其盈利模式主要有：一是廣告模式，這

種模式主要是通過在網站上發佈相關企業的廣告信息來收取相關費用，這在製造行業電子商務網站中較為普遍。二是會員模式，該模式主要是通過加入的會員企業收取相應的會員費用，而為其提供專門服務和增值服務，以實現盈利。三是銷售渠道模式，這主要是通過為不同客戶提供供求平臺來收取服務平臺費用。四是其他增值服務盈利模式。從製造行業企業自建電子商務平臺看，其盈利模式主要是：

“網絡供銷+物流等管理+信息搜索+諮詢服務+產品貿易+會員服務+其他服務”。這類網站往往通過在線銷售、在線採購、在線聯合供應、在線財務、在線支付等活動獲取高層次的電子商務。

中國製造業電子商務市場的完善與進步

實際上，在相關需求與市場持續繁榮增長的同時，中國製造業電子商務市場存在電子商務普及面不廣、應用範圍窄等問題。寶通網認為，中國製造業電子商務市場要想進一步繁榮，就必須採取一定的措施進行完善：從政府角度來看，1、要加強對製造業電子商務相關法規的制定和規範，為我國製造業電子商務營造創良好的政策環境；2、引導多元化的製造業電子商務需求理性化發展；3、改善製造業電子商務的物流、支付、金融環境；從企業角度來看，1、企業要向電子商務系統一體化層次提升；2、提高企業電子商務應用範圍和普及率；3、加強電子商務應用的基礎設施建設和電子商務平台建設；4、加強移動電子商務，提升製造業電子商務效率。

作者：李凱



根據「2008 Edelman Trust Barometer」於一月份公佈的調查報告顯示，消費者認為「致公公司」其產品最可靠的資訊來源來自於「和自己同類型的消費者」(person like themselves)。

現今，由於社交購物網站、產品部落格、線上評議和評論的盛行，使得消費者能在相關購物網站的初期，與成千上萬名和自己同一類型的消費者意見和購物心得。eMarketer資深分析師Jeff Graubert表示，Consumer Interactions: Social Shopping, Blogs and Reviews」的作者都提到了「由於部落格、網友評議、和評論一直以來就是電子商務中相當重

要的一環，這促使了社交購物網站於過去兩年來迅速崛起。成為網友們交流產品意見和使用經驗的另一管道。社交購物網站試圖營造出和真實購物情境有一樣的情感和社交行為。例如和好友在賣場閒逛，或在辦公室和同事交換使用心得等。Graubert說：「網友們不僅僅能描述在其他網站上找到的東西和貼出網址。社交購物網站還提供了讓網友將產品圖片貼到自己網頁上的工具，以便分享和討論他們的發現，而消費者也可以通過點擊圖片，連到產品的官方網站上進行線上購買。」

根據 JupiterResearch 所作的報告「Social Networking Sites: Defining Advertising Opportunities in a Competitive Landscape」指出，網路社群的用戶在作出購買決策時，相信同事(peers)的意見，遠超過傳統的線上廣告三倍之多。而「IBM Institute for Business Value」的研究也顯示，人們會將內容貢獻於社交購物網站中，最主要的原因是「成為社群的一份子」(31%)，和「得到同事的認同」(28%)。

Graubert最後提到：「如今網友們已意識到這股強大的社群力量，正影響著愈來愈多線上消費者的購買決策，因此他們也將行銷目標對準了這群具影響力的產品評論者、部落客、和社交購物網站的購物達人。」

源自：eMarketer

日本最大電子商務網站進軍台灣

【台灣工商時報報導】日本最大電子商務網站樂天市場進軍台灣，5月27日宣佈台灣樂天市場正式開站，這是日本樂天市場海外拓點的首站，將繼華南日本電子商務領元的商機。

日本樂天市場成立迄今11年，目前每月的營業額高達5,400億日圓(約新台幣1,588億)。該網站是以網路商店的模式來經營，樂天市場提供平臺、開店工具及教育1、訓練給商家，讓商家在網路上開店。

日本流行商品專區，銷售日本商家特色，另外也參考日本樂天的經驗，扶植不少美食、生鮮店家進駐。台灣樂天市場董事謝南表示，台灣樂天市場進軍台灣，去年在日本樂天市場下單(包括未成功的交易)的金額就高達新台幣1億。未來台灣樂天市場將以網路商店的模式來經營，樂天市場提供平臺、開店工具及教育1、訓練給商家，讓商家在網路上開店。

台灣樂天市場也藉此模式自從今年年初開始開站，目前已成功招募400家商家。台灣樂天市場表示，希望今年底拓點數達到1,000家。

台灣樂天市場總經理江尻裕一表示，200多家商店中，約有一半的店家都是來自於其他電子商務平臺。台灣樂天目前主要的商品類別包括食品、衣、住、行，其中又以服

飾、配件、美妝等女性流行商品為特色。另外也參考日本樂天的經驗，扶植不少美食、生鮮店家進駐。台灣樂天市場董事謝南表示，台灣樂天市場進軍台灣，去年在日本樂天市場下單(包括未成功的交易)的金額就高達新台幣1億。未來台灣樂天市場將以網路商店的模式來經營，樂天市場提供平臺、開店工具及教育1、訓練給商家，讓商家在網路上開店。

電子商務系列漫談之十九 如何讓顧客優先選擇你的網站

目前，電子商務網站成千上萬，面對多個網站，顧客會對到底選擇哪個感到困惑，這都是因為他們所看到的瞭解到的信息太少，以至於不能幫他們下決定。

試想一下，當我們自己在上網購物時，我們是不是很希望我們訪問的網站提供這麼一些信息給我，讓我們很有理由的跟他做生意，購買我們想要的商品？是的，我們很想讓網站所有人提供這樣的信息，讓我們有信心購買他們提供的商品或者服務。

我們舉個例子，比如你想買電腦桌，你是不是先找出幾家辦公傢俱店進行貨幣三家，你通過網站的「辦公傢俱」鏈接到辦公傢俱的頁面，這個頁面有一堆的鏈接，有書架、書桌、大班桌、電腦桌等，這些都只是一個鏈接，想看到信息必須點進去，現在你點了電腦桌，進入到電腦桌的頁面，你從中到了一款比較合適的款式，記下了價格，送貨信息等等，然後你到了另外一個網站，這個網站除了Logo不同，網站基本相同，你又把剛才進行的操作重複了一次，顧客辦公傢俱，電腦桌鏈接到你剛看到的那款電腦桌的頁面，這個頁面與你剛才看到的頁面幾乎一樣，同樣的價格，同樣的送貨信息。你再看到第三個網站，也是同樣的情況又進行了一

遍。這時候你就想我該從哪個網站購買比較好，他們你就想那一樣。那是什麼因素決定你是向網站A購買還是從網站B購買？

看到這裏，你是不是也在想自己的網站是否也在這樣的情況，你提供了什麼理由讓客戶選擇購買你的產品或者服務？你的網站是不是與其他人的網站一樣，或者接近？你的客戶怎麼做的決定？或許他們的隨便選了一家，記住：你的機會已經減少了一半以上的。當然運氣好的時候，客戶選擇了你。

據研究報告，當問起企業什麼是他們的獨特的優勢時，很多企業回答：「我們強大的客戶服務」。告訴你個壞消息，趕快把這句話去掉，為什麼？因為，在很多情況下，客戶訪問你的網站查看比較信息，然後作出購買決定，不免不會去問你的客戶服務部門聯繫，只有當某些時候出來問題時才會和你的客服部分打交道。

同樣，很多商行聲明他們優秀的客戶服務，這已是用盡了的承諾，現在已經變得越來越不重要了。你得來點堅固的觀點。你需要能夠具有說服力的。如果我在你面前說我要從你這購買電腦桌或者從你網站購買電腦桌，你將會怎麼說服我從你這買？這裏有

些要點你可以參考以使你得網站與其他人不同：

- 提供免費送貨服務 (對所有訂單或者達到一定數量)
- 提供更多的產品目錄
- 減少產品目錄只提供特別的產品
- 降價處理
- 提高價格 (提供更好的產品和服務)
- 擴大服務範圍 (針對以提供服務的企業)
- 專注於某個領域
- 達到或者從協會社團獲得好評
- 申請專利
- 獲得獎項
- 提供客戶忠誠計劃
- 進行一次在線調查，直到客戶想要什麼
- 通過查看客戶抱怨和回復確定怎樣讓你的網站與他競爭者拉開距離
- 給現有客戶發郵件，詢問他們為什麼選擇你

當你在以上幾點有所行動時，你會明顯感到你的網站銷售業績的變化。

全能網站設計與排名
Abledesigner.com
626-618-0777 / 1-877-628-9888

世界上最便宜的手機

手機究竟能有多便宜，近日HOP-ON公司給我們新答案。近日發售的HOP 1800僅售10美元，相當於我們的69元！而且是「裸機」價，無需捆綁套餐費。該機支持美國850/1900MHz網絡頻段和亞洲以及歐洲的900/1800MHz，機身尺寸96.6 x 41.6 x 14 mm，重量僅為77g。考慮到成本因素，HOP 1800並未配備屏幕，所以類似短信、彩信、多媒體等功能通通無法實現。

另外，HOP 1800還配備了600mAh鋰電池，可以高達1小時的不間斷通話時間和超過150小時的待機時間。值得一提的是，當你不想再用HOP 1800後，你可以把HOP-ON公司退還給你5美元，等於手機只需5美元，約合人民幣35元，世界最便宜手機的記錄估計很難被打破了！

源自：全球青源網



第五屆 國際房地產投資策略研討及展覽會 Global Real Estate EXPO 5th Edition - June 14th

6月14日, 2008

星期六: 9:30am - 5:30pm
HILTON LOS ANGELES / SAN GABRIEL
225 West Valley Blvd., San Gabriel, CA 91776

展覽項目包括各州房地產及法拍屋

- California Market Update: What the Numbers Really Mean & How to Profit in 2008-2010 - Bruce Norris - President, the Norris Group (加州房地產走勢, 如何向 2008-2010 投資獲利)
- Tax Saving Strategies, Book-Keeping and Asset Protection (從入帳開始省稅和保護資產)
- Featuring Pete Youngs, aka "Mr. Rehab", Contractor Secrets that save you 50-75% (控制裝修成本, 投資法拍屋顯賺)
- Passive Income for life with No Money down Apartment Buildings - Anthony Minnetto, Minnetto Publishing LLC.
- Investment Outlook and how Commercial Property investment can be a haven for the Transitional market! (投資環境的轉機與商業房地產投資的避風港)
- John Chen, Founder of Global Real Estate Investors Club, Host of the Global Real Estate Expo 2008
- Cash Flow Properties in FL, AL and MS - Janet Montano - President of Home and Income Realty
- Alternative Tax-Advantaged Investments - Real Estates, Equipment Leasing and Natural Gas Drilling - Cindy C. W. Chiu, Ph.D., EMBA, Founding Member of Private Equity Group, LLC. - Registered Representative with Direct Capital Securities, Inc.
- Mexico - Profit Outside the Borders - Jason Todd Mogler - President and General Partner of Tri-Core Companies, LLC.
- Living in luxury at Tucan Country Club and Resort in Panama - Robert Brittain Jr. - Tucan Country Club and Resort

請速報名 - www.RealEstateShowEXPO.com 詳情請電: 1-626-512-7324 或電郵聯絡: info@justglobal.net 傳真: 408.716.3200

六月九日前 預先登記 免收入場 臨時門票 每人 \$35 連人 \$50