

快速高效启动和拓展 B2B电子商务的方法

电子商务的快速发展几乎颠覆了各行各业的既定做法，对于想要适应新市场的公司来说，这意味着一笔不菲的支出。

尽管电子商务的大部分注意力都集中在消费者领域（全球销售额预计在今后几年翻一番，超过4万亿美元），但企业买家也越来越习惯在网上进行商业采购。

因此，我们鼓励企业卖家考虑建立或扩展电子商务平台。但由于部分企业卖家资金不足或缺少相应的专业知识，无法创建或购买这样的平台，还有部分卖家认为使用这种商业模式会使企业负担过重。

实际上，启动电子商务并不需要大量资金，也不需要数月甚至数年的时间投入。

在本白皮书中，我们将探讨企业卖家如何在不引起企业运营困难或资金紧张的情况下能够快速启动或扩张线上销售。

与客户共同发展

多份最新研究报告都强调了电子商务对于B2B企业的重要性。

最近，《工业产品销售》在对2017年B2B企业运营调查显示，63%的调查对象表示他们优先选择电子商务，与2016年出版的调查相比，提高了3个百分点。同时，2017年有91%的调查对象表示他们会在线购物。

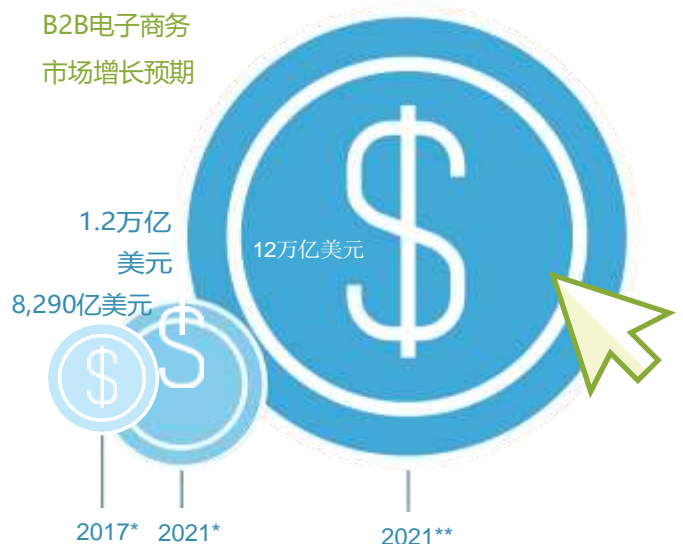
研究公司TNS在2016年为UPS进行的一项研究发现，如果不能提供丰富的线上体验，B2B企业可能会流失客户，让竞争对手渔翁得利。接受调查的工业产品企业买家中，有近四分之三表示，由于在线购物的体验更好，他们愿意更换供应商。而决定更换供应商后，三分之一的企业买家表示他们愿意接触现有供应商群体以外的供应商。研究补充说明，电子商务能为企业买家提供更高的效率，更好的客户服务以及降低采购成本，最重要的是，电子商务还改善了供应商整体的运营指标。

企业管理人员可以了解潜在买家何时浏览了产品却未购买，交易终止等问题。

埃森哲在2015年后期开展的一项分析发现，2013年企业买家通过线上采购的占比为57%，而在2014年则跃升至68%。近一半的企业买家将在2015年增加线上采购。研究还发现，尽管绝大多数企业卖家提供在线采购渠道，但是他们的大多数业务还是来自于非网络渠道。

埃森哲分析师表示，为推动线上销售量增长，这些公司愿意投入时间，但却不愿意投入资金。研究提示，犹豫是不明智的，因为成熟的B2B电子商务平台能够直接提高企业的销售额。预期在今后几年，B2B电子商务的前景将与B2C电子商务一样乐观。

弗雷斯特研究公司预计，目前B2B电子商务市场规模为8290亿美元，在今后五年中，市场规模将扩增至1.2万亿美元，而弗若斯特沙利文公司则表示，这个规模应该将达到12万亿美元。



*弗雷斯特研究公司

**弗若斯特沙利文公司

行动起来

很多企业都能看到电子商务的发展趋势，想要他们提升电子商务表现，但是重新开始建立一个电子商务平台却让他们望而生畏。

这些担心电子商务耗时又耗资的企业卖家应当明白，他们并不需要从零开始建立一个完整的电子商务平台。现有的平台就足以让入门级的企业卖家快速启动线上销售。其他公司则可以利用电子商务渠道以补充他们最初的线上商务。

有些公司希望最终能够在网站中拥有完整的电子商务平台，对这些公司来说，现成的电商平台能让企业卖家快捷地实现这种过渡。

Amazon Business 销售总监 Rob Green 表示，Amazon Business 的服务“门槛低”，企业卖家不需要有“扩建”的能力。

“启动电子商务非常容易，最重要的是这个市场已经为数十万家的企业提供服务。” Green 表示，亚马逊的B2B业务板块在今年早期吸引了45,000多个卖家。

电子商务能帮助企业卖家解决滞销或库存积压的问题。Green 表示“不良”的库存能够吸引“对大量的商品寻求合适的价格”的客户。

“不论是首次涉猎电子商务，还是将电子商务作为补充渠道，企业卖家都可以充分利用电子商务平台，找到他们从未考虑接触的新客户。” Green 说。

值得注意的事情

Green 也为使用 Amazon Business 等站点补充现有 B2B 业务的企业卖家提供了一些建议。他说，亚马逊的经营理念是注重通过有竞争力的价格、广泛的选品和快速便捷的运输交货建立长期的客户信任。

Amazon Business 的企业卖家应当体现这些以客户为中心的价值观，发布完整的产品目录，优化交货选项，并提供有吸引力的价格。

Green 还表示，感兴趣的销售主管们会在该站点上亲自采购，以期此业务渠道中能满足自己的购物体验。

现有的电子商务站点可以显著缩短启动线上供应产品所需的时间，但是 Green 提醒广大企业卖家，从产品供应的可靠性、质量到深度与系统和软件整合，还存在许多可变因素。但是，亚马逊可以帮助企业卖家加快这个速度。

“我们拥有深入的自助服务和按需服务的资源库，而且还有专业的团队，能直接帮助企业卖家完成更复杂的整合。” Green 说。

以 Amazon Business 为主要的资源例子，企业卖家可以考虑把电子商务当做一种营销手段，开始在线上销售或者增强其现有的线上渠道，重点是选择这样的渠道并没有准入门槛的限制。



关于本报告

本报告中的信息由《工业产品销售》与 Amazon Business 共同研究制作。统计数据由 Advantage Business Media 在 2017 年 5 月研究和编制。

关于 Amazon Business

Amazon Business 是亚马逊上的一站式商业采购站点。不论是新手卖家还是老卖家都可以利用 Amazon Business 接触企业客户。Amazon Business 为企业卖家提供了全套工具来推动 B2B 电子商务的发展。无论你是小公司还是大型企业，都可以在这里找到新的方法在供应链关系中与专业客户互动。