

<<B2B平台>>

图书基本信息

书名：<<B2B平台>>

13位ISBN编号：9787502629281

10位ISBN编号：7502629289

出版时间：2008-12

出版时间：中国计量出版社

作者：温德成

页数：219

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<B2B平台>>

### 内容概要

B2B平台为国际买家和供应商带来了巨大的商机，同时其中也潜藏着巨大的风险。为帮助国际买家和供应商规避B2B平台上的各种风险，引导B2B平台运营商树立正确的经营思路，《B2B平台：质量成就商机》从国际买家进行国际采购的需求分析出发，研究国际买家通过B2B平台进行采购的关键关注点，探讨在B2B平台上国际买家、供应商所面临的风险，指出这些风险的本质在于B2B平台的质量缺失。

最后从质量创新的角度探讨了B2B平台的未来发展趋势，并对基于质量的B2B平台搜索模式进行了探讨。

《B2B平台：质量成就商机》适合于电子商务人士、采购商、供应商，以及大中专院校的师生阅读参考。

## &lt;&lt;B2B平台&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 采购与基于B2B平台的国际采购  
采购消费者采购与企业采购有效采购能为企业带来什么？  
国际采购成为企业发展的必经之路  
企业国际化采购的趋势  
国际采购给中国企业带来的三块“蛋糕”  
传统采购方式在国际化过程中的问题  
传统采购方法严重阻碍采购进步  
基于B2B平台的国际采购  
B2B：电子商务的领头羊  
B2B平台：门户平台VS搜索平台  
B2B平台：国际采购的利器  
国际采购哪些环节需要用到B2B平台？  
国际买家为什么越来越青睐B2B平台？  
国际买家可借助B2B平台在全球市场“大海捞针”  
B2B平台可以有效提高国际采购的效率  
B2B平台：国际采购的“砍价”工具  
B2B平台解决国际采购的费用瓶颈  
B2B平台将国际采购透明化  
B2B平台：中小买家进行国际采购的主渠道  
中国崛起为B2B平台汇聚国际买家提供强有力支持  
第二章 质量——国际买家的关注焦点  
买家是B2B平台价值链的最终顾客  
供应商的产品质量对国际买家的影响正越来越大  
质量风险已经成为国际买家的关注焦点  
比价采购为什么被国际买家所抛弃？  
国际买家赋予质量更丰富的含义  
国际买家与供应商的关系已经不再是单纯的买卖关系  
综合质量评价已成为国际买家选择供应商的关键依据  
供应商战略的确立  
了解供应商基础信息  
掌握供应商的产品信息  
挖掘供应商的深层次信息  
对供应商的综合质量评价  
第三章 B2B平台：质量缺失——国际买家面临的风险  
风险之一：想找最好的，但总也找不到  
风险表象——排在前面的就是最好的供应商？  
风险成因——竞价排名  
风险本质——B2B平台经营思想的迷失  
风险之二：金牌供应商的含金量  
风险表象——满城尽是黄金甲——泛滥的金牌供应商……  
第四章 B2B平台：质量缺失——供应商面临的风险  
第五章 B2B平台：质量成就商机  
第六章 基于质量的B2B平台搜索模式  
参考文献

## 章节摘录

第一章，采购与基于B2B平台的国际采购 采购 采购，就是通过合适的渠道，从合适的供应商那里，以合适的价格，获得合适质量和合适数量的物资，并在合适的时间，递送到合适的收货地点。

消费者采购与企业采购 采购；无论对于个人，还是对于各类企业组织，都不陌生。在物质生活如此丰富的当今社会，随着人们生活水平以及需求层次的提高，从个人角度来讲，所有人都会经历过采购行为，不管是日常生活必需品的购买，还是其他物品的购买都可以称为“采购”；随着社会产品的日益复杂以及市场竞争的越来越激烈，对于任何企业来说，都不可能独自完成从原材料、零部件到产成品的整个生产过程，必须借助于供应商的生产能力来完成某些原材料、零部件甚至成品生产，那么企业对这些原材料、零部件和成品的购买，都可以称为企业的“采购”。

与个人消费品采购相比，企业的采购则复杂的多。

企业的采购（procurement）是指企业在一定的条件下向供应商购买其产品作为企业资源以保证企业生产及经营活动正常开展的一项企业经营活动。

既然是一种经营活动，则企业的采购最终目的必然是为企业存在的目的——实现盈利服务的。

首先从采购目的来看，个人消费品的采购目的是满足其个人的需要，而对于企业采购来讲，虽然最终目的是盈利，但其直接目的则是为了满足企业的生产经营的需要，是为了保证企业产品的正常生产或服务的正常进行而进行的一种经营行为；从采购动机来看，个人消费品的采购带有明显的个人喜好或冲动，其采购是否能完成，受到消费者个人感性的影响程度非常大，而企业的采购则必须是出于理性考虑的结果，若仅凭采购人员的感性决断，其必然导致成本的提升和利润的丧失；从采购决策上来看，个人消费品采购完全是消费者个人决定的个人行为，而企业的采购则是企业采购部门、甚至企业整体经过多人参与的程序化的采购行为，而且企业采购数量一般较大。

.....

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>