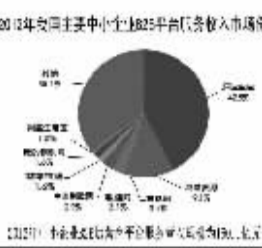
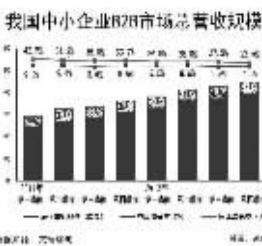


中小企业 B2B 平稳前行



据分析,2013年B2B行业将迎来三大发展趋势:1.B2B电子商务将由信息平台向交易平台转型,进而有效帮助买卖双方通过平台完成整个交易流程,提高交易促成率;2.银行涉足B2B业务,通过为中小企业提供在线支付结算和快捷化融资,满足参与电子商务各方的支付结算和资金管理的需要,助力中小微企业发展;3.B2B与B2C融合,促使产业链上游制造和加工企业更加活络,最终推动整个电子商务产业的快速发展。

第五届云计算大会将开

经过几年发酵,云计算已不再是计算方式变革,其应用正创造出实实在在的商业价值。

新音视频通讯技术问世

这款新系统可根据客户需求增加功能,设计客户专属的桌面通讯系统。

全国软件设计大赛举行

我国的民族软件行业正处于结构调整阶段,发展民族软件产业,培养创新型软件人才是当务之急。

宿迁人上微博就能申领发票

日前,第三届“中科杯”全国软件设计大赛正式启动,从即日起至6月15日,我国内地和港澳台的在校学生都可以自由组队,登录官方网站报名参赛。

企业间电子商务的春天正在到来

欣梅

在创业和投资圈子里,聚三五个人聊起面向大众消费者的B2C(企业对个人)项目时,能聊得很热烈,可是偶尔碰到个把做面向企业服务的B2B(企业对企业)项目时,气氛会立即冷下来。

既没有高速增长的用户群,也没有高亢的商业预期,多少年来,B2B远没有其孪生兄弟B2C来得风光、耀眼。

而当多轮B2C创投折戟之后,投资圈又开始回头反思起B2B的好了。业务培育期长、盈利模式缺失是横亘在B2C企业面前的两座大山。

从视频网、社交网,到微博、团购、网贷等,大体都经历了从蜂拥进入,到高潮迭起,最终洗牌而沉淀的过程,幸存下的一两家还要赶在用户审美疲

劳前建立盈利模式,否则前功尽弃。而相比之下,B2B项目有时候只要“傍上”一两个大客户就可以高枕无忧了。

过去的10年,相比于明星公司选出的B2C市场,B2B类项目可以说是“山上的野花”,静静地等待人来采摘。但“也许大家不知道,2012年在美国硅谷的风投,大量的投资不是投在B2C上,甚至从2011年下半年开始,B2B创投就远远超过了B2C”,北极光创投创始人邓锋在日前“黑马营”创业培训班上直言自己已经投了十几个B2B项目,让在座的创投家们很是惊讶。

相比于美国B2B市场的由春入夏,我国B2B的春天也正悄悄走来。一些专门服务中小企业的

公司,抓住了这个市场机遇,获得了出其不意的成长。举个例子,易游网做的是旅游行业的B2B平台,旅游产业小微企业众多,易游网就为他们提供交易工具和交易担保。创始人甄浩从“两桌客人”(约30人)的客户群起步,短短几年做到现在年销售额20亿元。

易游网是传统B2B的经典样板,还有新的O2O(线上到线下)企业,即将线上消费者吸引到线下消费。随着电子商务的迅速发展,越来越多的传统行业开始看到O2O的潜力,而他们也吸引了投资者的注意。知名天使投资人薛蛮子在微博上就发博说:“传统行业选择进军O2O模式有‘极其巨大的潜力’,有这样的人才和项目请

私信我,我愿意投资。”

随着我国商业的成长,我国个人消费市场的价值被看到了,而企业服务市场的潜力也是相当巨大的。2012年,许多B2B公司的年营收都超过了一个亿。那么,当这些B2B企业干到了厚积薄发的时候,怎么样变化来迎接这个春天呢?

图片新闻



在线阅读、数字阅读以及网上购书等新兴消费模式,既省钱又方便,已成为越来越多读者购书的首选方式。利用电子商务开展图书营销和书业版权贸易,也是近年来书业转型发展的一大突破。买卖双方通过网络直接进行商务活动,减少了大量中间环节,提高了交易效率,交易费用也明显下降。图为读者正在体验网上购买电子图书。徐红摄

企业间电子商务再探路

本报记者 郭文鹏

近日,阿里巴巴宣布,将打通B2B和B2C的界限,实现阿里巴巴B2B电子商务全面转型升级。此前,刘强东也自曝,京东商城将会进入B2B领域。领跑者的这些举措,势必会加快和带动B2B行业转型升级,推动产业发展



弄潮电子商务

与此前B2B被集体唱衰形成鲜明对比的是,进入2013年,B2B行业排名前几名的网站似乎都加大了建设力度。遥遥领先的阿里巴巴年初宣布架构调整拆分为25个事业部,随后旗下全球速卖通开始了“国际版淘宝”平台的打造,将从小额在线外贸批发全面转型为面向海外的购物平台;专注于B2B的慧聪网与民生银行携手打造互联网小微金融,意在为小微企业融资做服务和搭桥;“易钢在线”获得了软银中国1亿元股权投资,这在钢铁B2B电子商务行业并不多见。

不过,从目前现状看,我国B2B电子商务网站的确没有B2C火,其不断下滑的市场份额给业界蒙上了一层阴影。数据显示,2012年排在前三的B2B运营商合计市场份额为66.4%,相较于2011年同期下降了8.4个百分点。从B2B运营平台服务收入市场份额来看,位居前4的企业合计占比约为60%,首次低于70%,表明市场集中度也在下降。

“团购”泡沫让不少B2B企业倒下。但同时,许多传统企业却加入到B2B领域中开疆拓土。据统计,2012年,B2B行业网站总数超过7000家,比2011年增加700多家。

B2B的价值在于快捷、低成本、低消耗。曾有业界专家表示:“我国制造业发展,离不开B2B信息平台,而平台本身也是降低制造业成本的功臣之一,比廉价劳动力更有价值。”可见,B2B电子商务发展的机会很大。

借力新兴媒体

B2B,直译为“生意与生意”,即企业间彼此借助电脑和网络,通过电子商务平台进行交易。前面提到的B2C,则是指“企业与消费者”。“B2B电子商务模式是当前电子商务模式中份额最大、最具操作性、最易成功的模式。”专家表示,但由于目前B2B同行之间的竞争,产品与服务趋于同质化,技术手段也没有新突破,且供应链效率低下等,加上外部环境恶化,企业订单减少,国内一些B2B中小企业经营遇到了困境。

就在此时,龙头企业再次出来引领潮流,拥抱新媒体和新技术。当4月29日曝出阿里巴巴将以5.86亿美元购入新浪微博股份的消息后,顿时成为全球IT界的“重磅炸弹”。正是这

一击,为B2B领域带来了新鲜血液。无论是作为传媒的微博,还是用作沟通的微信,都将成为B2B营销的平台。也难怪在4月底刚结束的创业家黑马大赛(北京赛区)上,物流、旅游、远程医疗、钢铁、制造等行业的参赛企业,多钟情于移动电子商务的开发。企业家们认为,如果能够很好地利用新浪微博4600多万日活跃用户量和微信3亿“听众”,一定会给企业带来“无本万利”效益。如小米手机就是通过“米粉”进行产品营销的,借助新媒体平台还提高了小米的服务效率,从而赢得众多消费者追随小米。

突破行业模式

B2B电子商务发展没有特定模式,每个行业不一样,每个行业的B2B模式也不一样。然而,目前B2B行业的市场盈利能力还较弱,投资商对该市场的投资热情不高,使得该行业持续发展遭遇瓶颈。

据调查,眼下大部分B2B行业网站的收入模式依然以会员和广告费为主。B2B行业网站的服务多数还停留在信息发布平台,能实现电子商务信息流、资金流、物流合一的还不多,付费会员能享受的商务服务也十分有限。因此,专家认为,我国B2B市场如果要想有所突破,一方面要贴近用户,另一方面要适应市场,建立起真正的B2B模式,向集电子认证、在线交易、在线支付、物流和信用服务一体化的全程电子商务方向发展。

B2B行业主要服务对象多以中小企业为主。随着中小企业的高速发展,必将给B2B领域发展再添动力。

支您一招: 扩大电脑空间 提高运行速度. 左江山发现,自己的电脑最近运行速度在变慢,还总提示虚拟内存不足。技术人员告诉他,计算机感染了病毒、虚拟内存设置不当、系统盘空间不足等都有可能占用虚拟内存空间。在这里小编告诉您一些补救方法。首先,电脑中的运行程序均需由C盘来执行,如果C盘剩余空间不足,运行速度就会变慢。此外,电脑桌面上的文件,网页收藏夹存储的网页文件,还有回收站里的垃圾文件,都会占用电脑内存空间,应尽量将文件移到D盘。其次,合理设置虚拟内存也很关键,一般应为物理内存的1.5到2倍。另外,最好将虚拟内存设置在C盘以外的其他分区,这样可以避免系统在此分区内进行频繁读写操作,也可避免产生大量的碎片占用硬盘空间。具体方式是:假设内存为256M,虚拟内存放在D盘。首先将默认的C盘虚拟内存清除,右键点击“我的电脑”,左键点“属性”高级系统设置高级性能设置高级更改,此时弹出虚拟内存设置窗口,单选“无分页文件(N)”,再按“设置”,C盘的虚拟内存就消失了。然后选中D盘,单选“自定义大小”,在“初始大小”和“最大值”两个框里都添上512,再点“设置”,会看到D盘旁边出现“512-512”字样。一路确定退出,重启计算机后,设置完成。文/龚玺

专家谈雅安灾后重建表示: 贯彻科学理念 做好风险评估. 四川雅安发生地震后至今,地震灾区的救援还在进行中,灾区的重建规划也已经提上了日程。为此,5月6日,国家行政学院应急管理培训中心副主任王宝明教授做客《经济热点面对面》节目时表示:“灾后重建要吸收汶川地震灾后恢复重建的经验,贯彻和传承科学的理念。”王宝明说,不一定完全按原样在原地恢复重建,可以搞个性化、因地制宜、符合民族特色、符合当地经济发展需求和经济发展阶段的特色化重建。同期做客的张小明教授则认为,雅安灾后重建是“城镇化”建设的一个契机。但前提是一定要做好风险评估。二是要有核心目标,要因地制宜,不能搞一刀切。建议在恢复重建过程中,地方政府要尽量多听取各方面专家意见。(中国经济网记者 毛丹)

宿迁人上微博就能申领发票

本报记者 孙勇 通讯员 徐雷

“宿迁地税推出微博自助申领发票服务啦!您足不出户,轻点微博,邮政快递就会送票上门。对啦,快递还免费哦。”近日,江苏省宿迁市地税局通过其官方微博发布这样一条消息。

据了解,这是宿迁市地税局利用现代信息技术,优化纳税服务的创新尝试。“为方便纳税人申领发票,我们前不久在宿迁市地税官方微博上运行了微博自助购票系统,使纳税人在上微博就能申领发票。”宿迁市地税局局长余元原介绍说,依托微博这个新平台,不仅纳税人申领发票方便了,纳税服务的领域也拓宽了,使纳税

人办理其他业务的效率也大幅提高。

“以前我申领发票要跑几十里路,人多的时候还要在办税服务厅排队等候。而现在,我只要登录微博,动动手指,就能坐等发票上门,真是太方便了!”宿迁市天目红枫大酒店财务总监裴晓敏说。据介绍,为保证发票安全,纳税人在首次使用微博自助购票系统申购发票前,需要携带税务登记证、法定代表人委托授权书、法定代表人和签收人身份证复印件、个体工商户发票专用章等材料到市地税局签署发票自助申领配送业务协议书,之后才能享受微博自助购票服务。税务

人员在收到审核系统提交的纳税人自助领票信息后,会立即向签收人发送签收验证码,并安排快递公司可在次日1日至5日内进行发票配送。此外,为有效避免纳税人每月多次往返跑税务机关的现象,宿迁市地税局规定,凡是通过微博自助领票系统领用的发票,纳税人原本需要每月缴销一次的作废和红冲发票也改为半年缴销一次。

据宿迁市地税局测算,使用微博自助领票系统的纳税人,每年至少可以节约8个工作日的办税时间,1000多户纳税人可以节约办税成本上百万元。

更多信息请扫描二维码

