



第 4 章 B 2B 电子商务



本章要点

- B2B 交易过程及流程
- 阿里巴巴买家及卖家操作
- B2B 电子商务的策划思路
- 策划 B2B 电子商务网站

4.1 B2B 网络交易过程

B2B 是商业对商业，或者说是企业之间的电子商务，即企业与企业之间通过互联网进行商品、信息及服务的交换。

B2B 电子商务有两种基本模式：一种是在企业间直接进行，例如制造商的在线采购和在线供货；另一种是通过第三方网站平台进行，例如国内著名的阿里巴巴网（china.alibaba.com）就是一个 B2B 电子商务网站，各类企业可以通过阿里巴巴网进行企业间的电子商务，如发布和查询供求信息，与潜在客户或供应商进行在线交流和商务洽谈等。

4.1.1 交易过程及流程图

B2B 电子商务的交易过程大致分为以下 10 个步骤。

- 1) 采购商向供应商订货，首先要提交“用户订单”，该订单应该包括产品名称、数量、质量及价格等相关信息。
 - 2) 供应商收到“用户订单”后，根据“用户订单”的要求查询产品的情况，由供应商再给出“报价单”。
 - 3) 采购商看到“报价单”后，针对给出的报价决定是否购买。
 - 4) 如果愿意合作，双方进入洽谈程序，可通过电话、E-mail、阿里旺旺等方式交流。
 - 5) 洽谈成功，双方签订买卖合同。
 - 6) 供应商向运输商（或物流商）发出有关货物运输情况的“运输查询”。
 - 7) 运输商在收到“运输查询”后，给供应商返回运输查询的回答，如有无能力完成运输，以及有关运输的日期、线路及方式等要求。
 - 8) 在确认没有问题后，供应商即刻给采购商答复，并通知运输商运输。
 - 9) 运输商接到“运输通知”后开始发货，接着供应商向支付网关发出“付款通知”。
 - 10) 支付网关向供应商发出交易成功的“转账通知”。
- 整个交易过程图如图 4-1 所示。

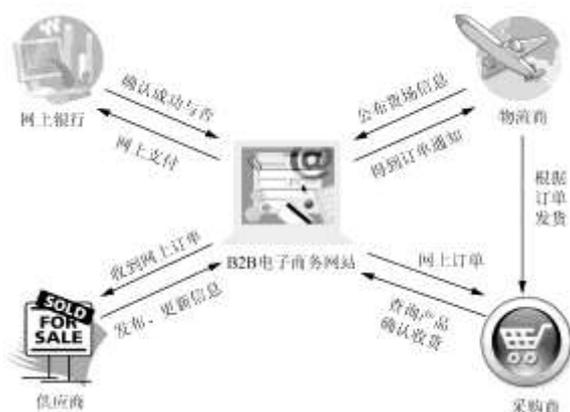


图 4-1 交易流程图

4.1.2 交易所需基本知识

1. 采购到满意商品的关键

要想采购到满意的商品，应该注意以下几点。

(1) 商品的质量

对采购人员而言，应设法了解供应商对本身商品质量了解的程度，管理制度较完善的供应商应拥有有关质量的文件（如质量合格证和商检合格证）。

采购人员应向供应商取得以上的资料，以方便未来的交易。在我国，商品的执行标准有国家标准、专业（部）标准及企业标准，其中又分为强制性标准和推荐性标准。但通常在买卖的合同或订单上，质量是以下列方法的其中一种来表示的。

- 市场上商品的等级
- 品牌
- 商业上常用的标准
- 物理或化学的规格
- 性能的规格
- 工程图
- 样品（卖方或买方）
- 以上的组合

采购人员在采购时应首先与供应商对商品的质量达成共识。在可能的情况下，对一些商品，如大米、衣服、家纺用品、鞋类等商品，应要求供应商提供样品封存，以避免以后的纠纷或法律诉讼。对于瑕疵品或在仓储运输过程损坏的商品，采购人员在采购时应要求退货或退款。

(2) 包装

包装可分为两种：内包装及外包装；内包装是作为保护、陈列或说明商品之用的，而外包装则仅用在仓储及运输过程的保护。设计良好的内包装往往能提高客户的购买意愿，加速商品的回转，采购人员应说服供应商在这方面的企业学习，并加以改进，以利彼此的销售。

(3) 价格

除了质量与包装以外，价格是所有采购事项中最重要项目。在采购前，采购人员应事先调查市场价格，不可凭供应商片面之言，如果没有相同商品的市价可查，应参考类似商品的市价。在采购价格时，采购人员最好先分析成本或价格；数家供应商进行竞标时，采购人员应选择两三家较低标的供应商，再分别与他们采购，求得公平而合理的价格。但在使用竞标方式时，采购人员切勿认为，能提供最低价格的供应商即为最好的供应商。我们必须综合选择一个在其送货、售后服务、营销支持、其他赞助等方面能提供支持的供应商。所以有时候会放弃与提供极低价格的大批发商合作，而选择不愿意提供极低价格的制造商或生产厂商合作，因为后者的制造商通常在产品质量、货源保证、售后服务、促销活动及其他赞助上会有更多的营销费用支持。

2. 卖家招揽生意的技巧

卖家招揽生意的技巧有以下几种。

1) 商铺颜色搭配要协调, 页面内容尽量详细, 清晰明了; 招牌设计要足够漂亮, 能吸引人; 公司介绍要详细、全面, 能充分体现公司的经营特色, 并附上产品图片, 进一步增强买家信服力; 证书做到尽量齐全, 便于更好地让顾客来了解公司, 凸显公司信誉良好。

2) 注重产品的发布技巧。标题是信息内容的核心浓缩, 表述清晰并且包含关键信息的标题能让用户更容易掌握产品的具体情况, 从而引起买家更多的兴趣。信息标题还要尽可能包含产品相关的关键字, 尽可能地传达产品信息; 标题要包含诱惑点, 例如折扣信息、1 件起批或混批等; 产品尽可能多, 种类要齐全, 产品图片要清晰、美观; 还要很好地利用精品橱窗, 主题性地去推广产品, 突出优势; 产品图片滚动展示, 给买家更强烈的视觉冲击。

3) 产品信息的及时维护。对已经过期的信息即时更新, 尽量让产品信息有机会靠前, 这样买家在搜索时才会有机会发现。

4) 第一时间发现与你产品所关联的求购信息。主动出击, 给买家发送报价, 在报价时充分体现产品的特色。

5) 及时回复收到的相关留言与信息。让客户感受到公司的正规(因为一般公司网络都有专人负责), 对主动来找你的客户一定要非常重视, 耐心地回答咨询者的问题, 而且在回复时一定要用客气与尊重的语气。

6) 提高与客户沟通的技巧。这是一门大学问, 不能急于求成, 让客户感觉到你的专业和诚心, 感受到公司的实力。

7) 注意电话回访。对有意向的客户定期或不定期地电话跟踪, 但这方面一定要把握好尺度, 电话打得过频客户会厌烦, 如果不跟踪, 这些意向客户又会把你遗忘。

8) 经常在论坛活动, 提高个人知名度, 并且能热心帮助网友。公司的知名度高了, 自然会有人关注公司和产品, 并且帮助别人的同时就是帮助自己。

9) 不管是论坛还是与网友聊天, 一定要保持文明用语, 保持在论坛的形象, 因为你代表着公司, 代表着品牌。

3. 买卖速配

买卖速递是帮买家在第一时间发布求购信息, 让有意向的供应商主动和买家联系。作为买家, 买卖速递可以帮助其在 20 分钟内收到大量的供应商反馈, 能够大大提高采购效率, 节省选择供应商的时间。买卖速递的特点是操作简单, 精确度高, 快速招标。

使用买卖速配非常简便, 其具体操作步骤如下。

- 1) 进入发布商业信息页面。
- 2) 信息类型选择“求购”或“紧急求购”, 并选中“买卖速配”。
- 3) 完整填写求购信息表单(其中非常重要的一项是: 合理填写产品名称、正确选择产

品类目), 确认无误后, 单击【发布】按钮。

4) 信息审核通过后, 将会通过贸易通提醒的方式, 发送给相应的供应商。

5) 供应商收到贸易通提醒后, 会主动与买家联系。

使用买卖速配的技巧如下。

1) 准确选择产品类目。在发布求购信息时, 为了提高速配供应商的精确度, 建议使用“类目自动匹配”功能, 可以提高类目选择的准确性。

2) 合理填写产品名。为了增加可供选择的供应商范围, 速配效果更好, 在发布求购信息时, 建议不要填写含描述性说明的产品名, 如“联想笔记本电脑”, 可以写成“笔记本电脑”。

3) 在高峰时刻使用买卖速递效果更好。建议在网站使用的高峰时刻, 即周一至周五的9~10点和15~16点, 使用买卖速配, 以获得更大的供应商选择范围。

4) 发布更多的供应信息, 并通过重发将信息排序靠前, 同时尽可能保持贸易通在线, 使收到买卖速配提醒的概率大大提高。

4.2 实训 网上 B2B 创建

4.2.1 注册普通会员

在阿里巴巴网上做生意, 无论是供应商(卖家), 还是采购商(买家), 必须先注册成为会员才能发布供求信息。阿里巴巴网会员分为免费的普通会员和收费的诚信通会员, 这两种会员有不同的权限, 享受不同的服务。本实训介绍普通会员的注册流程, 其具体操作步骤如下。

1) 登录阿里巴巴中国网站(<http://china.alibaba.com/>)首页, 如图 4-2 所示。单击主页左上方的【免费注册】按钮, 在弹出的页面中填写本企业的相关信息, 如图 4-3 所示。



图 4-2 阿里巴巴中国网站首页

电子邮箱: [input] @ 126.com

会员登录名: [input]

密码: [input]

再次输入密码: [input]

会员身份: 买家 卖家 两者都是

您的姓名: [input]

公司名称: 北京 [input] 有限公司

固定电话: 86 [input] 010 [input]

手机号码: [input]

验证码: 0010 [input] 5 5 7 0 图片验证码看不清, 换一张。

同意把公司信息加入阿里巴巴黄页

[点击阅读阿里巴巴条款](#)

图 4-3 注册会员

2) 按照系统提示的要求认真填写信息, 单击【点击阅读阿里巴巴条款】按钮, 仔细阅读协议, 然后单击【阅读完毕, 关闭窗口】按钮返回, 最后单击【同意服务条款, 提交注册信息】按钮, 系统提示“恭喜您注册成功”, 在该页面中继续填写公司的信息, 如图 4-4 所示。

恭喜您注册成功!

您的登录名: [input]

您可以 [点此验证手机号码](#), 验证成功后可使用手机号码进行登录。

您可以 [点此取消验证码](#), 验证成功后可使用邮箱进行登录。

您已获得 1688 网上大买家“注册成功”活动手机礼包一份, 将有可能获得价值 4000 元的礼品和 30 元手机充值话费。我们将在第二个工作日上午与您联系, 敬请等待!

[查看活动详情](#)

网上贸易 从此开始

[注册旺旺](#) [公司黄页](#) [发布信息](#) [寻找货源](#) [商业搜索](#) [诚信通服务](#) [进入阿里巴巴会员中心 >>](#)

公司地址: 中国 [input] 北京 [input] 北京 [input] 北京朝阳区

经营地址: [input]

主营业务: [input] [input] [input]

公司简介: 您可从贵公司成立时间、主营产品、品牌、服务等几个方面进行描述。

50-1000 字

本公司主要经营: 监控摄像头
本公司秉承“顾客至上, 锐意进取”的经营理念, 坚持“客户第一”的原则, 为广大客户提供优质的服务。欢迎广大客户惠顾!

图 4-4 填写公司信息

3) 认真核对填写的注册信息, 单击【确认提交】按钮, 系统提示“恭喜您, 资料提交成功”, 如图 4-5 所示。



图 4-5 注册成功

4) 单击【点此收取验证信】按钮, 登录注册时填写的邮箱, 查看阿里巴巴发来的新邮件, 单击【点此确认】按钮, 如图 4-6 所示, 即可显示“恭喜您, 邮箱验证成功”, 如图 4-7 所示。邮箱验证成功后, 可以使用邮箱登录阿里巴巴了。



图 4-6 邮箱验证



图 4-7 邮箱验证成功

阿里助手是阿里巴巴专为注册会员提供的一个工具包，它能给卖家和买家提供一系列的帮助，如发布供求信息、公司介绍、客户留言、竞价排名、装修商铺、在线拍卖、交易管理和支付宝账户等，可以说它是注册会员的一个百宝箱。

在阿里巴巴网页的右上方单击【阿里助手】按钮，用前面注册的会员名或邮箱登录，就可进入阿里助手的首页，如图 4-8 所示。



图 4-8 登录阿里助手

4.2.2 卖家的基本操作

卖家的交易流程分为 3 个阶段，“发布供求信息”和“审批上网”为发布阶段，“等待出价”和“补充运费”为拍卖阶段，“买家支付货款”和“支付宝划拨货款给卖家”为交易阶段。本实训主要介绍发布阶段的基本操作流程。

卖家发布供求信息的方法如下。

1) 登录“阿里助手”首页，单击【我要销售】下的【发布供应信息】按钮，再单击页面中【发布产品供应信息】按钮，如图 4-9 所示。



图 4-9 发布产品供应信息

2) 进入“发布供应信息”中的“选择类目”页面，根据公司商品选择对应的类目，如图 4-10 所示。



图 4-10 选择类目

3) 单击【下一步, 填写信息详情】按钮, 进入“填写基本信息”页面, 按要求填写该商品的属性、信息标题、详细说明、上传图片、是否支持网上订购及价格等, 如图 4-11 和图 4-12 所示。

图 4-11 填写基本信息

The screenshot shows a form titled "交易信息" (Transaction Information). It includes several sections:

- 交易信息** (Transaction Information):
 - 是否支持网上订购: 支持网上订购 不支持网上订购
 - 计量单位: [下拉菜单]
 - 供货总量: [输入框] 台
 - 价格区间: 请在此处填写产品价格,方便买家直接订购
 - [输入框] 起 ~ [输入框] 止: [输入框] 元/台
 - [输入框] 起 ~ [输入框] 止: [输入框] 元/台
 - [输入框] 起 ~ [输入框] 止: [输入框] 元/台
 - 运费设置: 免运费 运费面议
- 其他信息** (Other Information):
 - 信息有效期: 10天 20天 1个月 3个月 6个月
 - 系统推荐阿里巴巴最佳卖家
 - 同意协议条款, 我要发布 (按钮)

图 4-12 交易信息

4) 确认填写信息准确无误, 单击【同意协议条款, 我要发布】按钮, 系统提示信息发布成功页面, 如图 4-13 所示。如果通过审核, 你的信息将在工作日 (周一到周五 9:00~17:00) 两小时内发布到网上, 否则, 将发邮件通知你未通过审核。



图 4-13 发布成功

此外, 还可以主动出击, 自己找买家。在阿里巴巴网首页中单击【供应商入口】按钮, 进入“供应商专区”, 输入“监控摄像机”, 如图 4-14 所示, 单击【找一下】按钮。



图 4-14 供应商入口



图 4-14 供应商入口 (续)

在搜索结果页面中显示了大量的求购信息，找到自己感兴趣的求购信息，单击其后对应的【在线洽谈】按钮，如图 4-15 所示。然后单击【点此报价】按钮，如图 4-16 所示；填写报价信息，如图 4-17 所示；核实后，单击【确认发送报价】按钮，已经给买家发送了报价信息，等待买家回复。



图 4-15 在线洽谈



图 4-16 点此报价

图 4-14 发送报价

4.2.3 买家的基本操作

采购商（买家）如果想采购商品，可以使用以下两种方法。

方法 1：发布供求信息→经审核发布上网→等待买家报价→选择卖家并洽谈→签合同→选择支付方式并付款→卖家发货→交易成功。

方法 2：搜索信息→挑选商品→发布询价单→等待卖家报价→洽谈→签订合同→付款→卖家送货→交易成功。

本实训讲解使用第 2 种方法采购商品的具体操作过程。

1) 搜索产品。登录阿里巴巴网，输入想要查找的产品关键词（或者切换至【公司】选项卡中输入要找的产品或公司关键词），这里输入“韩版女装”，如图 4-18 所示，单击【找一下】按钮。



图 4-18 搜索韩版女装

2) 挑选产品。进入搜索结果页面中，如图 4-19 所示。



图 4-19 挑选产品

可以按照以下方法更准确地定位搜索结果。

- ① 通过类目、产品类别、风格、款式等进行精确筛选，用以缩小查找范围。
- ② 通过省份、城市、信息发布时间 and 公司经营模式（如生产加工、经销批发等）筛选信息。
- ③ 通过价格区间、起批量进行筛选。
- ④ 选择仅查看诚信通会员信息、在线会员信息等筛选。
- ⑤ 单击【更多筛选条件】按钮，可通过产品属性进行过滤筛选，如图 4-20 所示。



图 4-20 更多筛选条件

3) 其他途径找供应商。可以通过“服装服饰批发”、“加工市场”、“创业加盟”进行搜索，如图 4-21 所示。



图 4-21 其他搜索途径

4) 如果对初步筛选的几个产品感兴趣，可以选择对应的复选框进行批量询价或比较，如图 4-22 所示。单击【对比产品】按钮，进入产品对比页面（见图 4-23），可以对比供求信息、公司情况及经营模式等信息。



图 4-25 进入企业网站

4.2.4 使用阿里旺旺做生意

使用阿里旺旺做网上生意有以下几点好处。

- 1) 阿里旺旺拥有 1800 万家网商，能够让用户及时、方便地找到客户。
- 2) 阿里旺旺贸易通版可以和阿里旺旺淘宝版互通聊天，帮助贸易通的用户开发更多客户。
- 3) 使用商机快递，用户能够第一时间收到最感兴趣的商机或行业动态。
- 4) 新增阿里旺旺百宝箱功能，如网络电话、差旅助手、邮件提醒……它是用户的贴心商务秘书。
- 5) 新增群功能，可以和同行业、客户、志同道合的朋友在一起交流与学习。

1. 下载阿里旺旺

在阿里巴巴首页的【买家服务】下方单击【阿里旺旺】链接，如图 4-26 所示。在弹出的页面中单击【下载阿里旺旺最新版】按钮，如图 4-27 所示。



图 4-26 单击阿里旺旺



图 4-27 下载阿里旺旺最新版

在弹出的提示窗口中单击【保存文件】按钮，即可将阿里旺旺原程序保存到本地计算机中，如图 4-28 所示。



图 4-28 保存阿里旺旺

2. 安装阿里旺旺

在本地计算机中双击下载完成的阿里旺旺程序，弹出安装向导，按照向导提示进行安装，如图 4-29~图 4-33 所示。

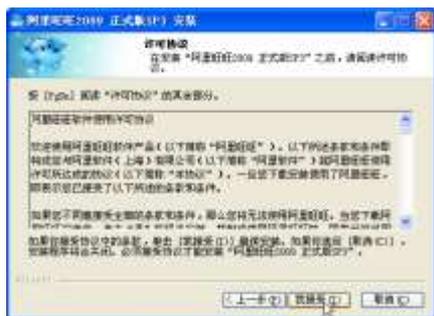


图 4-29 安装向导(一)



图 4-30 安装向导(二)



图 4-31 安装向导 (三)

图 4-32 安装向导 (四)



图 4-33 安装向导(五)

3. 登录并洽谈

用登录阿里巴巴的会员名和密码即可登录阿里旺旺,如图 4-34 所示。利用阿里旺旺做生意很简单,只要看到感兴趣的信息,就能直接与对方联系,在供应信息/产品目录列表、详细信息页面和公司介绍页面,单击对应的“在线洽谈”,即可实现与对方实时沟通。但是,求购信息在线洽谈功能只提供给诚信通会员使用。

有时看到对方的旺旺标志不是“在线洽谈”,而是“手机在线”和“旺旺留言”的状态。其中“手机在线”说明此客户设置了手机在线,可以通过发送手机短信来联系对方;“旺旺留言”说明此客户离线或隐身了,可以打开旺旺对话窗口给其留言。



(a) 输入会员名及密码



(b) 登录后的界面

图 4-34 登录阿里旺旺

4.3 B2B 电子商务的策划

如何构建 B2B 电子商务网站？电子商务发展到今天，已经趋于细化。越来越多的电子商务网站的出现，使得该市场竞争加剧，市场需要细分，比如现在的阿里巴巴、慧聪网等电子商务网站。越来越多的 B2B 电子商务网站的出现也有好处，即越来越多的人可以享受到更多的实惠，而不是仅仅局限于几家电子商务网站；更专业、更细分的服务，使消费者可以获得更多的专项定制服务。

现阶段创建大型综合的电子商务网站，很难和已有成型的综合电子商务网站竞争，创建和策划电子商务网站需要准确把握市场，从市场的定位中细分市场，获得更广泛的发展空间。

4.3.1 开展方式的选择

B2B 网站策划主要分为两大类：一类是以用户为中心建立的 B2B 网站，另一类是以搜索引擎为中心建立的 B2B 网站。所以，在构建 B2B 网站时要兼顾用户和搜索引擎，以满足用户的需求及利用搜索引擎的最优化。

B2B 网站建设前期，主要是对网站的策划及用户市场的调查、资料的收集、分析整理等。要考虑和选择建设网站的类型，是综合性的 B2B 网站、行业性的 B2B 网站，还是地域性的 B2B 网站。

在建设行业性 B2B 网站前，要调查研究这个行业的相关情况。比如，建设化工行业 B2B 网站，可以借鉴传统的化工行业，深入地调查传统的化工企业相关情况，找准目标客户市场及其他方面的情况。

整合线下营销与线上营销把企业整个运作流程搬到互联网上，这个也是 B2B 网站的发展趋势。以前大家认为，B2B 网站是企业供求信息发布的平台，企业的营利也主要靠这一方面，但是随着企业的发展，电子商务平台的逐渐完善，逐渐也把供求信息发布的、展会、资讯、支付、物流、保险、税务等搬到电子商务平台中。这方面做得比较的是阿里巴巴，阿里巴巴推出的“诚信通”就很有创新性。

4.3.2 具体方案的实施

具体的建设部分要考虑以下几点，再加上前期策划部分的内容即可。

1) 网站的速度。作为大型的、知名的 B2B 网站，网站的速度肯定是不用说的。如果一个网站登录了很久才把网页打开，那么这个网站无疑是失败的。

2) 网站的安全性。B2B 网站是为企业提供专业化服务的电子商务平台，企业的信息非常重要，所以网站要有很好的安全性，要有专门的网络安全人员来保证网站 24 小时不间断地为企业服务。

3) 网站的页面。网站的页面要大气、精致且比较深入，导航要清晰等。

4) 网站的功能。网站要有完善的功能，比如各种平台，包括交易平台、支付平台

及咨询平台等。

5) 网站的互动性。互动性也是必不可少的,比如建立商人论坛、博客及商友交流等。

6) 内容的有效性。网站的内容必须经常及时更新,绝不能有太多的过期页、失效页等。

4.3.3 发展阶段的规划

1. B2B 网站的维护

有的 B2B 网站建设好了就认为万事大吉,这肯定是不对的。网站建好后,内容的更新及监管是必要的。B2B 网站要有专门的人员监管网站的运营,及时更新网站的栏目和处理客户的投诉,当然,如果要有专门的人员帮助企业客户及时地解决遇到的问题就更好了。

2. B2B 网站的优化

一般情况下,B2B 网站的栏目和产品较多些,这时就要合理地安排网站的栏目,层次要清晰合理,产品要在一个小目录下等,网站的栏目和产品的分类设置要合理。

网页的标题与内容要合理协调。B2B 网站大量信息主要是由企业会员发布的产品信息,以及新闻。由于各方面的限制,企业发布信息的标题和内容不搭配或者相关性非常低,将导致搜索引擎可能搜索不到。

网站的内容静态化。网页设计技术的提高,使原先全部都由静态的 HTML(超文本语言)编写的程序,发展到现在的基本上由动态 ASP、ASP.NET、JAVA 编写,但搜索引擎收录的基本上都是静态的网页,所以建设 B2B 网站时要把部分动态的网站用一定的技术使其静态化,才能够让搜索引擎收录,让客户搜到企业的产品,达到企业在 B2B 网站上建设主页的目的。

站在用户的角度进行网站的优化,网站的结构及栏目的分配要充分考虑用户的体验,不要完全按照设计者本身的思维设计网页,要站在用户的角度上去思考问题,让 B2B 网站更好地为企业客户服务。

4.3.4 B2B 网站的推广

B2B 网站的推广方法很多,利用搜索引擎推广肯定是必须的,这也是当今 B2B 网站推广的主要方法。该方法又分为两种,一种是免费的搜索引擎推广,主要是进行网站的优化符合搜索引擎的要求,从而让搜索引擎收录;另外一种付费搜索引擎的推广,这对于大型 B2B 网站有很大的吸引力,大型的 B2B 网站拥有雄厚的资金实力,购买付费的搜索引擎是他们主要考虑的推广方法。百度旗下的“凤巢”就是企业推广的很好平台。

B2B 电子商务网站建站初期,在没有大量资金进行陆、海、空多方广告宣传推广的前提下,寻找一种低成本、见效快、效果持久的推广方法——搜索引擎优化(SEO)无

疑是最佳选择。而对于电子商务网站来说,在开发过程中制定优化策略尤为重要,同时SEO是一个综合、长期项目,需要各部门协力合作开展,并伴随网站营运的全过程。

1. 关键词的分析及定位策略

B2B 电子商务网站在对关键词进行分析定位时,主要考虑以下几方面。

- 1) 行话及专门词汇。
- 2) 搜索客户的趋向是找产品,还是找解决问题方案(或文献资料)。
- 3) 搜索客户是习惯用品牌名,还是通用名。
- 4) 同样的产品是否有多种叫法或别名。
- 5) 对核心关键字的扩展,如地名、品牌名、规格型号等修饰词的扩展。
- 6) 林林总总分散的搜索词积少成多,经常成为来自搜索引擎流量的主导。

2. 逆向的优化顺序及塔尖塔底两头齐并重策略

B2B 电子商务网站不同于小站,其页面的优化价值是逆向顺序,即最终页→专题页→栏目页→频道页→首页。所以关键词分配可以按照以下的原则进行。

- 1) 最终页:针对长尾关键词。
- 2) 专题页:针对热门关键词。
- 3) 栏目页:针对固定关键词。
- 4) 频道页:针对核心关键词。
- 5) 首页:理论上不分配关键词,而是以品牌为主,顺带一些行业的关键词。

作为 B2B 电子商务网站,产品分类的一级、二级所对应的页面分别是频道页和栏目页,页面内容与其设定的关键词相关度是极高的,如配以规范的 URL,页面的权重会相当不错,所以一般频道页或栏目页的固定关键词、核心关键词排名都是比较靠前的,真正要下工夫的是最终页和首页。SEO 优化师认为,最终页的长尾关键词及首页的泛关键词通常是比较符合用户搜索思维,也是用户搜索最多的关键词,所以网站优化重点就在此两部分页面,塔尖塔底两头齐并重。

3. 内部与外部链接策略

B2B 电子商务网站整站页面成千上万,只有通过强大有序的内部链接形成一个六度空间,让网站所有页面互连互通来提高搜索引擎对网站的爬行索引效率,增强页面收录。网站的外部链接也是搜索引擎优化极为重要的一项工作,外部链接除了提高网站的知名度并带来流量外,对整站在搜索引擎的权重评分,也起到关键性作用。

增加外部链接,应该遵循的原则是不与未收录或受惩罚的网站交换链接,链接文字中尽量包含关键字,尽量得到内容相关的网站外部链接,而获得链接的方式可以是合作交换、带链接的软文推广、制作链接机会和诱饵等。

4. 网站标签 tag 及主题的应用策略

面对整站成千上万的页面，作为 B2B 电子商务网站，虽然有产品分类进行归类，但这只是对同一性质的相关信息类别进行归类，如产品的供求信息和资讯就属于不同性质的信息，无法进行归类。这时，tag 标签就可以填补这个缺陷，并集中形成内容更加完善的主题页，从而使该主题的关键词在搜索引擎中比单页面具有更大的排名优势。

5. 网站内容的搜索引擎友好策略

B2B 电子商务网站内容的形成，不管是客户自己发布，还是网站内部的录入，都需要编辑进行审核修改。网站内容是否对搜索引擎友好，很大程度上也还是要取决于页面内容，所以页面内容对搜索引擎的优化需要从页面内容的制作开始。

- 1) 进行换位思考，熟悉客户对该内容的搜索习惯来确定最终内容的关键词。
- 2) 重视 title、meta 的书写及设置技巧。
- 3) 文中加入相关内容的链接并加粗。
- 4) 把握关键字的分布及密度。
- 5) 通过对数据的及时分析，调整关键词选词和其他优化策略，及时发现当前的热门时效关键词，组织相关专题的制作，争取排名优势，均可为网站带来流量。

4.4 实训 策划一个企业电子商务网站

4.4.1 市场需求分析

德威车业部件有限公司是一家生产电涡流缓速器产品的企业，主要与北汽福田、上海申沃、安源客车和郑州宇通等客车生产厂家配套，同时还与奇瑞、吉利、一汽夏利、采埃孚和重庆建设集团等各汽车（或摩托车）生产厂家配套各种紧固件，其中，电涡流缓速器年生产能力达 100 000 台，各种紧固件达 20 万件。由于产品质量稳定可靠，交货及时，售后服务到位，深受各厂家信赖。为了获得更多的企业订单，德威公司决定开展 B2B 电子商务服务。

网站建设的功能模块及说明信息，如表 4-1 所示。

表 4-1 网站主要功能模块及说明

系统名称	功能模块	说 明
客户管理系统	新客户注册	客户注册成为新会员
	注册信息管理	对客户注册信息进行管理
	客户访问统计	为客户访问进行统计
	客户权限管理	为客户开设浏览权限
产品管理	产品目录管理	添加/删除/修改
	产品管理	维护产品信息
	新添产品	添加新产品
系统监控	新书上架	列出新产品
	热销排名	发布新书信息
	分类搜索	列出产品搜索情况
系统管理	后台客户管理	管理客房住处完全

	购物车管理	管理购物信息
	个人信息维护	维护个人信息完全
	前台页面管理	页面风格管理
订阅系统	订阅系统管理	对客户订阅的信息进行管理

(1) 前台实现功能

- 新客户注册
- 产品分类搜索
- 热销排名榜
- 新产品上架
- 实现购物车功能模块
- 订单查询功能
- 在线支付功能/手机支付功能
- 前台页面管理

(2) 后台管理实现功能

- 用户注册信息管理
- 订单添加/删除/修改管理功能
- 产品信息管理
- 客户权限管理
- 订阅系统管理
- 客户访问统计
- 网站统计管理

4.4.2 网站技术解决方案

根据网站的功能确定网站技术解决方案。

1) 服务器。自建、租用虚拟主机或主机托管这 3 种服务器解决方案, 可以选择服务器托管, 整机托管经济、快捷且实用。整机托管提供了一个重要的技术手段, 即远程控制。

2) 操作系统。系统采用 Windows 2003 Server + IIS + SQL Server 作为平台, 开发成本低, 功能强大, 几乎完全满足客户需求 (将客户的理想转化现实), 能取得较好的经济效益。

3) 网站安全措施。针对防黑客、防病毒方案, 即使用户完成了上述操作, 这也只是部分的防护措施而已。最行之有效的网络安全防护手段就是安装一款防火墙软件。目前防火墙软件很多, 比如天网防火墙、Norton Internet Firewall、Zone Alarm 等, 它们不仅可以防 Ping、防止恶意连接, 而且在遇到恶意攻击时还会有独特的警告信息来引起用户注意, 并且把所有的入侵信息记录下来。不过需要注意的是: 安装了防火墙软件并不意味着万事大吉, 最好每隔一段时间在线升级更新, 这样网络防火墙软件才能更好地抵御最新的网络攻击。

① 网络防病毒方案设计。在网络内部设置一台防病毒主控服务器, 负责病毒定义码的分发和整个网络防病毒软件的管理; 防病毒管理中心可以对单台电脑、整个服务器及所带的客户端或整个防护体系分别进行系统配置, 极大地简化了系统维护工作。

② 网站维护。网页制作好以后还要保持日后的更新维护, 这才是最重要的。在不

改动网站功能或页面布局的前提下进行文字（或图片）更换、添加、删除及编辑。

③ 网站测试。网站发布前要进行细致周密的测试，以保证正常浏览和使用。其主要测试内容如下。

- 服务器稳定性、安全性。
- 程序及数据库测试。
- 网页兼容性测试，如浏览器、显示器。
- 根据需要的其他测试。

4.4.3 网站发布与推广

最佳的网站推广方法是登录各大搜索引擎并获得理想的关键词排名。

登录搜索引擎并获得较好的关键字搜索排名，是目前最重要、效果最明显的网站推广方式，也是最为成熟的一种网络营销方法。CNNIC 最新调查报告显示：搜索引擎是用户得知新网站的最主要途径，网站访问量 82.2% 以上来源于搜索引擎。

网站推广方法主要是搜索引擎登录排名、导航网站登录、友情连接、网络广告投放、群发邮件广告、病毒式营销、BBS 宣传及网络活动宣传。

教学小结

通过本章内容的学习，能够了解 B2B 网上交易的基础知识，如采购满意商品的关键、卖家招揽生意的技巧，利用买卖速配提高交易量，以及交易过程及基本流程，了解阿里巴巴平台上卖家和买家的基本操作，掌握 B2B 电子商务的策划思路，能够独立策划企业网站。

习 题

一、单项选择题

1. B2B 的英文全称是（ ）。
A. Business to Business B. Business to Businessman
C. Businessman to Business D. Businessman to Businessman
2. 目前，企业采用的 B2B 分为（ ）两种形式。
A. 垂直、水平 B. 并行、水平 C. 串行、垂直 D. 动态、垂直

二、是非题

1. 网络交易中心在电子商务中介交易中扮演着介绍、促成和参与者的角色。（ ）
2. 网络交易中心在电子商务中介交易中扮演着介绍、促成和组织者的角色。（ ）
3. 网络交易中心既是买方的卖方，也是卖方的买方。（ ）



三、思考题

1. 什么是 B2B 电子商务模式？
2. B2B 卖家招揽生意的技巧有哪些？
3. 阿里巴巴中国网站有哪些主要功能？诚信通用户相比普通用户可以得到更多的服务，请简述之。
4. 使用阿里旺旺做网上生意有哪些好处？
5. B2B 网站建设前期的主要工作是什么？
6. B2B 网站的优化主要包含哪些工作？什么是 SEO？
7. B2B 网站建立过程中的服务器解决方案有哪些？
8. B2B 网站推广方法有哪几种？其中哪种是最佳的网站推广方法？

四、实践题

具体实践操作 B2B 网站的功能。