

如何提供 B2B 电子商务体验？



目录

导言	2
挑战	3
B2B 电子商务为您的企业做的 10 件事	4
为什么现代买家需要 B2B 电子商务？	5
B2C 如何影响 B2B 电子商务的现状？	6
如何让您的 B2B 电子商务软件更上一层楼？	7
寻找合适的合作伙伴	8

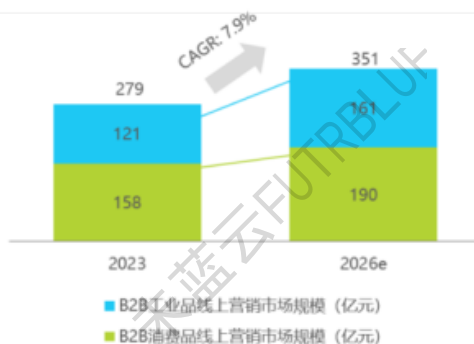
导言

B2B 电子商务的快速增长

B2B 电子商务正在挑战传统销售渠道的霸主地位。

数字足以说明一切：2023 年，B2B 电子商务的市场规模达到 17 万亿，复合年增长率为 10%。这是一个惊人的增长。

2023&2026年中国B2B线上营销营收规模



挑战

普通的电子商务网站已经不够了

对于企业来说，拥有一个普通的电子商务网站已不再足以成为与众不同的标志。事实上，在这一点上，它已经是普遍的配置（在某些行业，纸质目录几乎是可笑的）。尽管如此，许多公司在适应新的电子商务模式方面仍然进展缓慢，缺乏一个连贯的战略来优化真正重要的一件事——客户体验。

高管们不应该将电子商务视为“另一种销售渠道”。电子商务代表着一种重心的转移，即从传统的、高接触式的销售方法转向为客户提供无缝的、全方位的购物体验。



让我们来揭示为什么当今的买家需要B2B电子商务，以及如何使用最好的B2B电子商务软件来满足他们的需求。

什么是 B2B 电子商务？

B2B 电子商务是指通过在线销售门户网站（又称网站）进行企业对企业的商品或服务销售。

当 B2B 公司还在坚持传统的销售方法时，B2C 世界已经用双手抓住了电子商务，并获得了丰厚的回报。