



Shanghai eCommerce Association

会员资料

注意保存

电子商务资讯

2009年 3月第 3期 总第 77期

上海市电子商务行业协会主办

目 录

【“规定”专题】

全国首部地方性电子商务法规正式在沪实施 2

《规定》有哪些对促进电子商务发展的扶持政策？ 3

【重要信息】

电子商务使企业存活率提高 5倍 4

我国电子商务运营模式逐渐成熟凸现迎战危机商机 5

【热点聚集】

为莘莘学子打造网上创业就业平台 6

C2C平台社会价值凸显 创造大量就业岗位 8

美国电子商务客户满意指数跌 2% 3年来首次下滑 9

【会员动态】

新会员介绍 ---上海安达通信息安全技术股份有限公司 10

新会员介绍 ---上海蓝飞精细化工科技有限公司 11

【交流园地】

大众点评网发布 2008年度 5大城市餐饮报告 11

TOM易趣美国代购业务受追捧 12

东方钢铁一项目成果喜获国家质量技术奖二等奖 12

【“规定”专题】

全国首部地方性电子商务法规正式在沪实施

由市人大制定出台、上海市电子商务行业协会共同参与讨论的《上海市促进电子商务发展规定》将于3月1日正式颁布实施，此次法规的出台属于全国第一部地方性的电子商务法规。

为了加快对“规定”的普及，加大对“规定”的宣传力度，上海市电子商务行业协会“点”、“面”结合以及凭借行业网站优势开展一系列的专家讲座、法律咨询、企业座谈会等普及宣传，让广大市民多角度、多渠道的了解“规定”的政策措施，达到推动行业加速发展的目的，让上海市电子商务进入新一轮的发展阶段。

作为涉及贸易流通、交易服务、技术支持、电子支付、物流配套、安全认证、消费资讯、教育培训等多个领域的电子商务，在全球化金融危机的形势下，不仅改变着传统的商务模式，同时也对产业间融合、经济结构调整产生极其深远的影响。

数据分析表明，2008年中国网购市场年交易额第一次突破千亿大关，达到1200亿元，同比增长128.5%。上海去年的网络购物更是独占鳌头，交易总额占全国第一，达到160多亿元；人均年度购物消费额也在所有城市中位居第一，平均为2200元。

在就业压力日益增加的趋势下，许多大学生也选择了网上开店，数据表明：大学生网上开店创业成活率比平均水平高出8个百分点。继去年“电子商务进社区”活动之后，协会今年将举办“电子商务进高校”的活动，让更多的大学生了解网上开店，实现网上创业的愿望！

（协会秘书处提供）

《规定》有哪些对促进电子商务发展的扶持政策？

规定中部分鼓励和促进电子商务发展的措施：

第九条规定的是本市政府采购应当优先采用电子化方式，利用相关电子商务平台，开展信息发布和交易、支付、信用评估等活动。一方面政府采购本身就是一块很大的市场，电子商务平台有助于公开公平竞争，另一方面，政府采用电子商务方式采购也会有示范效应，能带动企业商务的电子化。

第十条是规定本市政府各部门依据各自职责应当采取的措施，包括：

（一）制定并及时公布符合本规定第八条所列项目的项目指南。

（二）建立电子商务统计制度，完善电子商务统计指标体系，定期发布电子商务发展报告。

（三）组织开展电子商务基础知识和应用技能的培训；培养和引进适应电子商务发展的各类专业人才。

（四）推动电子商务领域的信用建设，建立市场诚信公共服务平台。

（五）采取创业指导、信息咨询、技术服务等措施，扶持中小企业通过电子商务平台开展经营活动。

（六）推动建立适应电子商务发展的风险投资、融资担保、责任保险等机制，推动电子商务发展。

（七）推动企业运用电子商务开拓国内外市场，促进跨国、跨地区电子商务合作交流。

（八）推进电子签名与认证技术的应用，支持电子认证服务机构实现交叉认证。

（九）鼓励银行推广和完善电子银行服务业务，支持发展第三方电子支付服务机构。

如果读者仔细观察，就会发现这很可能是第一次“第三方支付”这个概念写入了地方性法规，这跟上海市建设国际金融中心的目标息息相关。《国务院办公厅关于加快电子商务发展若干问题的意见》中，提到了“推动电子商务法律法规建设。认真贯彻实施《中华人民共和国电子签名法》，抓紧研究电子交易、信用管理、安全认证、在线支付、税收、市场准入、隐私权保护、信息资源管理等方面的法律法规问题，尽快提出制订相关法律法规的意见；根据电子商务健康有序发展的要求，抓紧研究并及时修订相关法律法规；加快制订在网上开展相关业务的管理办法；推动网络仲裁、网络公证等法律服务与保障体系建设；打击电子商务领域的非法经营以及危害国家安全、损害人民群众切身利益的违法犯罪活动，保障电子商务的正常秩序。”以及“推进在线支付体系建设。加紧制订在线支付业务规范和技术标准，研究风险防范措施，加强业务监督和风险控制；积极研究第三方支付服务的相关法规，引导商业银行、中国银联等机构建设安全、快捷、方便的在线支付平台，大力推广使用银行卡、网上银行等在线支付工具；进一步完善在线资金清算体系，推动在线支付业务规范化、标准化并与国际接轨”。

（以上政策解读内容节选自北京市广盛律师事务所上海分所律师刘春泉律师的博客）

【重要信息】

电子商务使企业存活率提高 5倍

使用电子商务的线上中小企业在去年全球经济危机下的存活率要高出传统线下企业 5 倍，艾瑞咨询近日发布向上海商报发布报告称。

报告还指出，在经营信心指数方面，65%线上中小企业有信心和能力度过经济难关；而线下企业还不足 10%。报告称，30%的企业认为应用电子商务后取得了显著的竞争优势，53%的企业认为有提升作用。

艾瑞咨询资深分析师认为，“电子商务的低成本高收益、开放性拓展性，在危机中更显价值。”

去年广交会上的数据也证明了这一观点，相当一部分出口企业都遭遇了订单减少、客源不足的境遇，但是通过电子商务模式的“在线广交会”成交量却呈现大幅增长。究其原因，就在电子商务带给企业准确和快速的信息，从而让企业在危机中找到机遇。

未来两个月，中国可能出现新一波中小企业倒闭潮。据相关媒体报道，最近几个月，来自欧美的订单平均减少了 1/3 到 1/2，在未来的一两个月中，中国至少还有 3000 家工厂面临倒闭。

在经济危机下，随着电子商务服务平台的丰富和不断完善，传统贸易向线上交易的转变却在提速。最新的报告显示，去年中国 B2B 电子商务交易额规模近 2 万亿元人民币，预计 2009 年全年的 B2B 电子商务交易额还将保持 20% 左右的增长速度。

“北京、上海、广州、杭州等地是网商最为集中的地区。”阿里巴巴集团参谋长曾鸣认为这恰是传统商业模式积聚的区域。“网商群体在商业和社会生活中的影响力也不断扩大，越来越多的中小企业和个人借助电子商务实现了业务增长和自我创业。”

“中小企业采用电子商务来面对经济危机不仅仅是一种选择，而是一种必然的选择。”艾瑞分析预测，随着中国中小企业加入电子商务，并将在未来几年内保持稳定的增长。

“不迈进电子商务，相当于关着门做自己的事情，是企业的缺失，甚至会影响到企业的经营状况。”王中平是上海靖楠企业登记代理事务所的总经理，他告诉上海商报，电子商务对于企业来说是增加了一层保护膜，这使得企业的抗风险能力大幅度提高。

（来源：上海商报）

我国电子商务运营模式逐渐成熟凸现迎战危机商机

近年来,我国电子商务发展迅猛。据 iResearch 预测,至 2007 年,内地电子商务市场规模将由 2005 年的 5300 亿元人民币,骤增为 17000 亿元人民币,其中 B2B 电子商务市场规模将达 16900 亿元人民币。以《电子签名法》为代表的一系列政策法规的完善,促使电子商务的应用领域迅速从点到面铺开,盈利模式也在探索中不断丰富,这给信息产业带来了巨大的发展机遇。

发展环境不断完善

电子商务得以迅速发展的首要条件就是外部环境的完善。近年来,随着国务院有关加快电子商务发展的意见、《电子签名法》等一系列政策法规的出台实施,以及相关宏观调控措施的开展,为电子商务的健康有序发展提供了良好的条件。

首先,有关国际组织正在研究制订“企业与政府迈向电子商务的全球行动计划”,这是建立电子商务国际环境的主要步骤。其次,我国正在通过建立信息安全、网络安全等方面的法律来解决电子商务合同、单证、电子签名、电子货币的合法性问题,从而形成一套完善的商业法律环境。另外,在国家有效的宏观调控措施下,一个开放、有序的市场经济竞争环境正在形成。

公共信息基础设施也是电子商务发展的重要环境,信息通信部门正在逐步完善建立公用数据网、互联网、内联网、外联网等,为电子商务提供实现网上认证中心、订货、支付等安全交易的运行环境。

应用领域逐渐拓展

随着电子商务的外部环境不断得到改善,一直困扰电子商务的诚信、物流、支付等问题,通过政府、社会和各厂商的共同努力,正在逐步得到解决并已初见成效,这也促使越来越多的企业开始认识到电子商务的作用并开始应用。电子商务逐渐以传统产业 B2B 为主体,在网上信息发布、网上贸易洽谈的基础上,网络营销也在兴起。目前,我国电子商务应用已经进入务实发展、全面铺开的阶段。

从 2004 年信息化市场整体来看,大型企业信息化建设发展比较稳定,基本按照上一年度的增长速度稳步前进。大型企业信息化走在了应用电子商务的前列,目前正在由普及走向深入,在能源、交通、电力、银行、保险等行业尤为突出。

与此同时,经济的发展促进了中国中小企业应用需求的扩大,伴随着政府和厂商的大力推动,2005 年中国中小企业信息化进入了新一轮的建设高潮。虽然从整体上看,我国中小企业信息化仍处于初级阶段,但是应用内容已经包括中小型服务器、小型局域网、Internet、财务管理系统、小型 ERP、OA、防病毒软件、软件防火墙等重点;从区域看,华南及东南沿海在 2~3 年内仍是中小企业信息化应用的热点区域;从行业结构看,制造、高科技等行业应用步伐较快。

根据 IDC 报告，2004 年我国中小企业数量已经达到 2600 多万家，目前有 30% 的中小企业使用互联网来做交易，约 800 万家。可见，随着众多中小企业加入到网上交易的行列，我国电子商务市场的发展潜力巨大。

盈利模式日趋丰富

从电子商务发展的初期开始，被风险投资青睐的电子商务商业模式就在不断演化。从初期的网络接入，到门户、B2C、B2B 等，而后从 B2C、B2B 又分出很多新的模式。

第一类模式是企业通过网络实施的面向消费者的商品经营活动。它与传统零售模式的区别是用虚拟的店面陈列代替实体商场，消费者节省了去店面购买的时间以及其他成本，企业可以面向全球消费者销售商品，而不像传统商场那样仅能面对“街坊邻居”。

第二类模式是企业通过网络实施的面向消费者的服务提供活动。这类模式给传统的服务行业带来了革命性的变化，如旅游服务、订票服务、应聘服务、游戏服务、教育服务等。

第三类是企业通过网络实施的面向企业的商品经营活动。它与传统销售模式的区别是可以面向全球企业销售商品，而不像传统企业那样仅能面对以前业务往来的合作伙伴。

第四类模式是企业通过网络实施的面向企业的服务提供活动。企业的主要收入来源于通过网络给企业提供服务。它与传统服务模式的区别是可以面向全球企业提供服务。

在电子商务迎来成熟期之际，市场规模迅速膨胀，对通信网络支撑的需求加大，同时由于应用不断丰富、领域不断拓宽，相应出现的支付安全、诚信体系等问题也对信息产业提出了挑战。电信企业应积极参与到电子商务发展当中，利用自己的网络平台优势和业务资源优势，细分市场，针对不同规模、不同类型的企业定制不同的服务方案，在推动电子商务发展的过程中寻求自己的盈利空间。

(来源 :世界营销评论)

【热点聚焦】

为莘莘学子打造网上创业就业平台

时下，全球金融危机对国内的影响日益显著，在此形势下，大学生就业问题成为最为炙手可热的话题之一。网络和电子商务的形式，正成为年轻人创业就业的新渠道，如何帮助和扶助学生网上创业？在上海，有一家公司早在五年前就开始运营网上实训平台，涉足于网上创业就业培训领域，为了深入了解，记者于近日专程走访了“买买乐网上实训平台”，公司执行董事、总经理陈伟明先生接受了采访。

记者：贵公司平台的创始和发展历程是怎么样的？

陈总：天卷公司成立于 2001 年，主营图书流通业 B2B 平台。基于 B2B 平台的技术积累，由公司自主开发的“买买乐网上开店服务平台”（以下简称买买乐平台）于 2003 年正式上线，主要提供网上开店方面的技术支持和配套培训服务。

经过五年来的潜心积累，平台在网上实训领域有了一定的基础，与院校、相关机构的合作遍及全国，并参与电子商务及相关专业教学指导、实践性教学环节研讨和行业协会相关活动，为多项有影响力的活动提供技术支持。

今年，平台的发展规划是把握时机，通过模块改版和合作深化等措施，将服务领域拓展到学生、市民、企业等更广泛的领域。回首五年以来的发展历程，与行业内众多大浪淘沙的同行相比，买买乐平台一直坚持的低调、务实或许是稳定发展至今的因素之一。

记者：为什么会选择网上实践培训为特色？

陈总：选择网上实践培训领域是从行业需求以及我们自身的预判去考虑的。这可以追溯到买买乐平台成立以前，在与教育、培训、图书流通领域企业合作运营 B2B 平台过程的中，我们感到信息化在这些领域有深厚的发展潜力，也看到了国外成功的例子。最初，我们尝试培训用户作为网上书店的分销网点，最大的时候发展到数个城市、上百个布点，但是由于市场成熟度以及消费者购书习惯等客观因素，并没有取得预期的效果。综合市场的现状以及现有的资源，我们在买买乐平台现有交易平台功能基础上二次研发并推出了以“网上创业”、“在线实训”为主题的技术平台，以技术支持、提供配套服务的角度开展运营，融入整个行业大环境的发展路径。“实践培训”、“创业促就业”的决策在现在看来，颇有一定预见。

在运营推广中，我们针对目前学校教育尤其是电子商务专业这个新学科“理论脱离实践”、毕业生与企业需求明显脱钩的现状，平台各项服务均强调“实战”理念，推出针对实际操作技能的功能模块。我们的团队，除了来自国内著名网站的技术人员以外，运营和管理人员均具备第一线的教育、培训组织运作经验，经过协同努力，平台服务不断更新优化，得到众多合作院校的认可。

到目前为止，全国 20 多家院校，每年数千名学生在买买乐平台上开设实训网店；平台被选入多本国内高等院校高职高专教材，作为网上营销、电子商务等教学课程中使用的案例；去年，平台与中国就业促进会等知名网站联手举办了全国范围的电子商务就业创业竞赛，200 余所院校，4000 多学生在平台上开展实践培训和竞赛。目前，许多合作项目和竞赛组织正在洽谈之中，而平台新版也已经上线公测，马上将大力开展推广。

记者：下一步的打算是？

陈总：目前平台的受众主要是学生，但根据实际操作的经验，学生通过课程学习和实战训练，能够真正网上创业的，成功率非常低。这个现象与通常所谓的网上创业“门槛低”很不相符，网上创业不仅需要理念、知识，对于实际操作方面的综合技能，以及对线上线下资源的调节控制能力，都有很高的要求。

例如，上海商学院的学生社团通过在平台上实训，一步步发现问题，从形成团队分

工，初步形成定位，发展到义乌进货，随后发现利润过低，又发动有技术强项的同学用软件改良产品，形成差异化特色，实训平台在此过程中，承担了教学、实践、交易等多方面功能，教师可以准确掌握实训平台上的反馈信息，及时制定和调整教学目标，达到了良好的效果。也有毕业生离开学校以后，将实训店继续经营下去，并扩充到多个平台上，甚至开设实体店，实现真正的创业就业，这样的例子也不胜枚举。

基于受众的实际需求，平台一直以来都与合作方一起完善功能模块，利用第一线的反馈来改进平台的细节体验。我们从去年开始筹划了较大规模的平台改版，已经于年初上线，这个版本在资源素材管理、案例分享、实训管控等各方面都有了全新的用户体验，例如：新版平台开设创业指导专栏，集中收集和分享创业信息和知识库，学生和其他用户可以参与提供内容，促进优秀经验的复制传播。

店面前台根据行业类别、风格特色做了更多的模板，自定义功能显著增强，实训过程中可以更灵活地实现创意构思，体现差异化效果。

店面后台增加了更为灵活的资源管理功能，可以支持商品图片、文字、商品分类的多层次管理，更为适合与网络营销理论实务的联动。资源导入导出功能，使得团队实训、案例分享等更为便利。

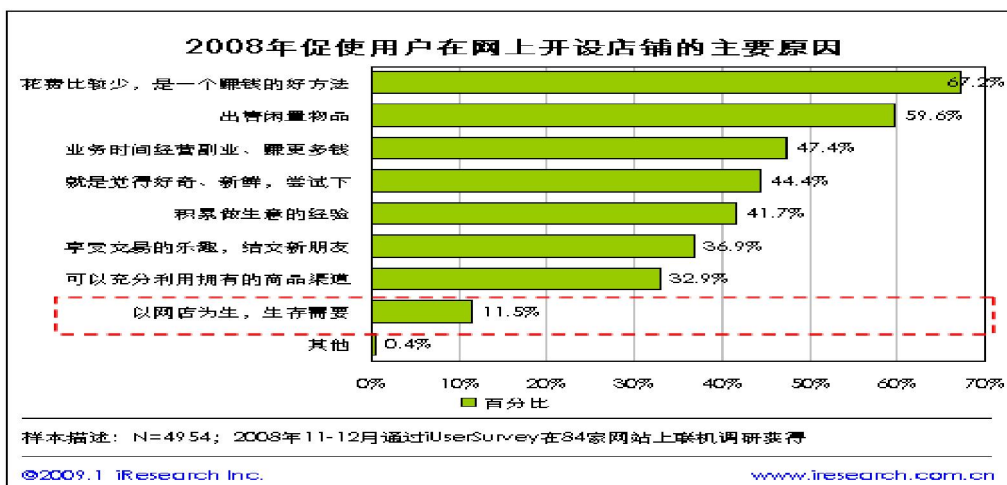
今年大学生就业问题是全社会关注的焦点，平台在历年同社区、园区、相关企业合作的基础上，利用我们的运作经验和技術积累，开拓更多合作，帮助更多学生和普通市民通过网上创业、实现自主就业。
(协会秘书处提供)

C2C平台社会价值凸显 创造大量就业岗位

根据艾瑞咨询对网络购物行业的持续跟踪研究发现，快速发展的 C2C网络购物在满足消费者购物需求的同时，C2C平台的社会价值也逐步凸显出来。社会价值突出表现在大量的个人卖家在 C2C平台开设店铺，并有部分比例卖家完全以网店为生，网上开店成为越来越多的人就业或者创业的新选择。

网店解决部分人群生存问题、11.9%卖家完全以网店为生

艾瑞研究发现，网店进入门槛较低，正成为越来越多人的选择。根据艾瑞咨询最新推出的《2007-2008年中国网络购物行业发展报告》调研数据显示，近两年网上开店的用户占比超 50%，每年新增网店占比 30%左右。同时，在问到用户网上开店原因的时候，11.9%的卖家选择“以网店为生，生存需要”。以上数据可以看出，C2C网店确实为部分人群提供了就业或创业的新平台，满足了社会部分就业问题，也显示出其相应的社会价值。



据人力资源和社会保障部最新公布的数据, 全国 09 年毕业的应届毕业生达到 611 万。而 C2C 平台凭借其门槛低等特点, 对刚进入社会的大学生不失为就业和创业的好平台, 能切实解决部分的就业问题, 缓解社会就业压力。同时艾瑞也认为简单的开设网店很容易, 但在竞争日益激烈的今天能获得盈利难度也不小, 因此在解决就业的过程中, 平台等应该做更多的培训和指导工作, 创造良好的竞争和交流环境, 帮助新成立的网店快速摸索经营规律, 壮大整体网购市场, 为消费者提供更多选择和更优质的产品。

(来源:艾瑞咨询)

美国电子商务客户满意指数跌 2% 3年来首次下滑

据国外媒体报道, 美国密歇根大学与 ForeSee 研究公司联合发布了年度电子商务报告, 显示了美国在线零售、在线金融服务、在线旅游的客户满意度。美国消费者满意指数 (American Customer Satisfaction Index, ACSI) 出现三年来首次下滑, 下滑幅度达 2%。

ForeSee 首席执行官 Larry Freed 说, “尽管满意度下降, 电子商务仍是所有经济部门中表现最好的, 但还是远远没有幸免于难。现在是做业务的困难时期, 但是只要存在一线希望或者一点可能的话, 电子商务部门将依旧保持良好势头。当经济稳定后, 依旧能够赢得客户满意。”

在线金融服务

经济衰退使得在线金融服务业遭遇最困难时期, 客户满意度下降了 6.3%, 达 74 (以 100 分计)。满意度下降幅度最大, 该部门在经济危机中遭受沉重打击, 损失了数十亿美元。每一个独立的在线经纪公司的客户满意度都出现了下降。

在线零售

经过三年攀升, 电子零售业客户满意度下跌了 1.2%, 至 82。最大和最知名的电子零售商 eBay 出现了注册以来最糟糕的业绩, 客户满意度下降了 4%, 至 78。

在线旅游

与去年同期相比, 尽管业界水平一直缓慢下降, 在线旅游客户满意度基本保持不变。

(来源: TechWeb.com.cn)

【会员动态】

新会员介绍 ---上海安达通信息安全技术股份有限公司

上海安达通信息安全技术股份有限公司是一家于 2002年 2月 8日创立于浦东张江高科技园区的高科技企业，注册资本 1000万元人民币，公司是专业从事 VPN安全网关、VPN网管平台、身份认证和网络行为管理系统的研发厂商。目前，公司已被评为国家商用密码产品生产定点单位和销售定点单位，上海市高新技术企业和上海市软件企业，并通过 ISO9001质量管理体系认证。

作为高科技企业，安达通公司始终以“创新”作为企业的立足之本。依靠由博士、硕士、学士组成的层次合理、富有经验又极具开拓精神的研发团队，不断推陈出新。公司自 2002年 2月成立以来，一直专注于自主知识产权网络安全产品的研发、生产、销售，先后取得了七项软件著作权登记证、软件产品登记证书及一项发明专利，公司的 VPN安全网关产品凭借其领先的技术，能够实现任何 IP网络环境下的 VPN网络的构建和互联。目前公司拥有：融 VPN Firewall、IDS 线路均衡等功能于一体的 VPN安全网关 SGW74系列 8个型号产品，覆盖从“SOHO级-企业级-电信级”的全系列安全网关；支持 Windows各平台的 VPN安全客户端系统；SSL VPN网关系列；功能强大的安全网管服务器和数字证书服务器等系列网络安全产品，最新的 SJW74系列 IPSec/SSL二合一安全网关先后获得公安部，国家密码管理局，计算机世界等政府和民间 IT测评机构的多项认证和大奖，获得广大用户的一致好评；于 07年初上市的“可信专用网络 TPN系统”更是将“本地局域网—远地局域网—移动接入节点”的资源和安全策略进行统一管理，联动解决边界威胁、内网威胁和主机威胁。

依靠以安达通上海总公司、北京分公司、广州分公司为核心，全国各省会办事处、区域技术支持中心和上百家授权经销商为骨干，组成的“安达天下”服务联盟，可为您提供全年无休 7*24小时的标准服务。

如今，安达通 VPN产品和解决方案的用户遍布大江南北，拥有政府及部委办局单位、电力、金融、石化、电信、卫生、教育、企事业单位等五千多家成功用户和六个超大型成功案例（单个案例使用 VPN网关数量超过 500台）。截止 08年底，有近 5万台各型安达通 VPN安全网关和数十万 VPN移动用户正在为广大用户提供安全、稳定、迅捷的网络传输平台。

展望未来，安达通将继续以 VPN领域为基点，不断创新，锐意进取，将您可信赖的网络传输平台，从外部不断延伸到内部，从边界不断扩展到桌面。您身边的 VPN通信专家，将为您搭建更安全、更方便、更完美的互联通信平台！

（由上海安达通信息安全技术股份有限公司提供）

新会员介绍 ---上海蓝飞精细化工科技有限公司

上海蓝飞精细化工科技有限公司、上海蓝飞洗涤化妆品有限公司和其生产基地上海斯麦尔日化厂是集研究、开发、加工和销售洗手液、清洗剂系列为一体的企业。企业现任董事长、中国发明家协会会员唐伯飞先生曾获 1993 年、1995 年“上海市实施发明成果优秀企业家”称号。早在 1987 年，他本人就发明了洗手液，并申请了国家专利获得了批准，可说洗手液概念的创始人。他的发明专利“斯麦尔工人洗手液”和“爽霸工矿专用洁肤液”颇受工业战线上一线员工欢迎和爱戴。二十多年来，蓝飞一直致力于研发创新高科技洗手液、清洗剂产品，从两个发明专利开始，产品已有近百种之多，是目前全国洗手液品种最多，种类最全的企业。

企业拥有先进的生产设备和精密的检测仪器,在配方开发、工艺流程监控和质量检验诸多方面严格执行科学操作系统，已形成综合性的生产配套能力和完善的售后服务体系。企业恒守“质量为本、跟踪服务、强化管理、精益求精”的原则，实施现代化企业管理，并通过 ISO9001：2000 国际质量体系认证。企业的持续稳定发展，确保了产品质量保持一流，荣获了全国洗手液产品质量公证十佳品牌；中国专利技术博览会金奖等多项大奖。

企业在市场上已经成功树立了“蓝飞”“斯麦尔”品牌形象，产品不仅赢得了广大消费者的认可，还成为各界人事关注的品牌。“蓝飞”和“斯麦尔”愿与中外客户携手合作，合作方式灵活多样，并对合作伙伴提供多项支持及帮助，致力于共同发展未来！

（由上海蓝飞精细化工科技有限公司提供）

【交流园地】

大众点评网发布 2008年度 5大城市餐饮报告

日前，国内最大的城市生活消费指南网站——大众点评网发布了 2008 年度北京、上海、广州、南京、杭州五大城市餐饮报。

通过对该网站商户数据和用户热搜关键词的分析，解读消费者的餐饮习惯和就餐偏好。数据显示，2008 年餐饮市场快速发展，五大城市餐厅数量同比增长 82.3%，地方菜依然是最受消费者欢迎的菜系。同时受经济危机影响，下载电子优惠券成为网友上美食网站最为关注的焦点。

据 CNNIC 的最新报告显示，北京、上海、广州、南京、杭州都是中国互联网最普及的几个代表地区，网络已经融入到了人们生活的方方面面，上网搜索生活消费信息、下载电子优惠券更是北京网民最重要的应用之一。此次报告的数据来源于大众点评网 800 万网友的点评和 40 万余家餐饮商户，作为国内最大的城市生活消费指南网站，网站上不仅包括商户的基本信息，更有消费者对商户的评分和 500 万份点评。据业内专家分析，大众点评网的数据最能体现北京网民的餐饮消费习惯和趋势，结论具有广泛性和权威性。

（来源：中国财经信息网）

TOM易趣美国代购业务受追捧

获悉,在 TOM 易趣的美国代购推出后,该项服务的人均交易额已达 2000 元至 3000 元人民币,是同类购物平台的 20 倍,反映出用户对 TOM 易趣的信任度极高。

作为全球最大的国际电子商务公司 eBay 和 TOM 共同组建的一家合资公司,TOM 易趣规范和国际化的营运及管理模式,结合本地化的服务和产品,已使其品牌形象深入人心。伴随着交易量的日益扩大,TOM 易趣坚持用户认证、信用评价、安付通、网络警察等多重购物安全与保障制度,并开通了“网上 315”版块作为消费者遇到消费纠纷时的投诉平台,通过品牌商或买家举证,TOM 易趣专职人员核实其是否假冒伪劣商品,并与媒体合作加强监督力度,大力建设诚信购物。

据悉,未来,TOM 会不断汇聚公司独特的跨媒体资源和合作伙伴,贯通手机、互联网和电视等媒体渠道,提供 24 小时创新产品和服务。

(来源:上海证券报)

东方钢铁一项目成果喜获国家质量技术奖二等奖

日前,从中国质量协会获悉,东方钢铁申报的“敏捷响应用户需求的钢铁营销服务平台”项目成果被授予国家 2008 年度质量技术奖二等奖。中国质量技术奖是经科技部国家科学技术奖励工作办公室批准,由中国质量协会于 2005 年设立的,以表彰在质量技术领域做出突出贡献的单位或个人。“敏捷响应用户需求的钢铁营销服务平台”通过整合制造单元、营销单元和加工单元等内部资源,达到贯通内外的业务往来,建立标准规范的内外信息互通机制,从而形成统一的电子商务业务服务模式,并结合电子单据、电子支付、电子签名等新技术,为不同类型的用户提供具有宝钢品牌的一门式全程业务服务。评审委员会一致认为,该项目在未来的应用过程中,可以更多地注重柜台业务和电子商务的融合,充分挖掘电子商务技术的应用潜力和服务能力。

(来源:东方钢铁)

责任编辑:王玉,刘俊