

# 02

## 基于企业自有网站的B2B交易

### 主要内容

#### 01

基于采购商网站的  
B2B交易

#### 02

基于供应商网站的  
B2B交易

### 一、基于采购商网站的B2B交易

基于企业自有网站的B2B交易一般依托传统企业的自有网站。基于企业自有网站的B2B交易可以分为两种，即**基于采购商网站的B2B交易**和**基于供应商网站的B2B交易**。

基于**采购商**网站的B2B交易也称为以**买方为主导**的B2B电子商务，是指**采购商基于自有网站与其上游供应商**开展的各种商务活动，即电子化采购或网络采购。

网络采购即利用互联网或专用网络（如EDI）在企业间开展的商品、服务等购买活动。网络采购的主要目标是对那些成本低、数量大或对业务影响大的关键产品和服务订单实现处理和完成过程的自动化。

# 案例 海尔：以用户为中心的工业4.0落地尝试

## 一、重塑：工业4.0引发的管理变革

### 1. 重塑战略思维：从一体化走向生态圈



图5.4 海尔集团的“我要定制”栏目

### 2. 重塑生产方式：从大规模制造走向定制化

工业4.0从大规模制造走向个性化定制，在通过模块化实现大规模定制的基础上，海尔变革组织流程，将用户接入了产品设计、制造、交付的全流程之中。

# 问与答

问：什么是工业4.0？工业4.0最突出的特点是什么？

答：工业4.0是德国政府提出的一个高科技战略计划，在工业4.0和物联网的支持下，**生产设备将互相连接**，厂商有更好的条件去改进他们的生产工艺。

工业4.0可用两个词来概括：**“互联”与“融合”**。在工业4.0中，**人、设备和产品**将通过互联技术实现融合，在企业内部实现人与人、人与机、机与产品的无缝对接，在组织层面实现企业与企业、企业与消费者的对接。以物理信息系统为基础，实现信息技术与制造技术的深度融合，是产品设计过程、制造过程、服务过程及企业管理的数字化、网络化和智能化，这是工业4.0最突出的特点。

# 案例

**启发思考：**1. 海尔是如何实施工业4.0战略的？  
2. 海尔工业4.0给我们带来的启示有哪些？

## 二、切入：以用户为中心驱动智能制造体系建设

海尔集团在沈阳、佛山、郑州和青岛新建的四个互联工厂，已经能够生产空调、冰箱、洗衣机和热水器四大品类的定制化产品。智能制造体系的搭建必须是以用户为中心的个性化定制。互联工厂就是要“互联出用户的最佳体验”，实现大规模定制。

## 三、海尔工业4.0的经验启示

(1) 工业4.0不只是构建智能工厂，以智能工厂为基础，创造超预期的用户体验才是最终目的，要牢牢牵住“以用户为中心”的牛鼻子。

(2) 工业4.0不只是制造系统的智能化升级，更重要的是背后的管理变革。

(3) 工业4.0涉及的不只是冷冰冰的智能设备，还需要构建一个生态圈。

# 二、基于供应商网站的B2B交易

基于供应商网站的B2B交易也称为以卖方为主导的B2B电子商务，主要是指**供应商基于自有网站与其下游的企业用户**开展的以电子化分销或网络直销为核心的各种商务活动。

