

电子商务概论知识辅导：企业 - 消费者 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_170766.htm

企业与消费者之间的电子商务的典型应用便是网上购物。这是人们最熟悉的一种商务类型，它随着万维网(WWW)的出现而迅速发展起来。

以至于许多人错误地认为电子商务就只有这样一种模式，错误地将电子商务与网上购物等同起来。事实上，这缩小了电子商务的范围。随着Web技术的兴起，通过Internet可以提供双向的信息交流，网上购物不仅成为了可能，而且成为了热门。目前，在因特网上遍布着各种类型的商业中心，提供从鲜花、书籍、软件到计算机、汽车等各种消费商品的信息和购买服务。消费者在家中通过与因特网相连的计算机，使顾客可以在网上选购自己需要的商品，而不必亲自到商场或售货店去购买。顾客在一般零售商店购买商品的价格是在生产商出厂价的基础上加上了分销成本和零售成本。若通过网上从生产商订购商品，不仅为生产商降低了库存，而且顾客自己也得到了更多的实惠。由于这种模式节省了客户和企业双方的时间、空间，大大提高了交易效率，节省了各类不必要的开支，因而，这类模式得到了人们的认同，获得了迅速的发展。但是，网上销售无形产品与销售实物商品有着很大的不同。一、无形产品销售由于网络本身既有信息传递的功能，又有信息处理的功能，因此，某些无形产品如信息、计算机软件、视听娱乐产品等，往往可以通过网络直接向消费者提供。无形产品的网上销售使电子商务的优势得到了充分的体现。在Internet上销售无形产品的电子商务模式主要有以下

四种：网上订阅模式、付费浏览模式、广告支持模式和网上赠与模式。

1、网上订阅模式网上订阅模式指的是企业通过网站向消费者提供网上直接订阅，直接信息浏览的电子商务模式。网上订阅模式主要被商业在线机构用来销售报刊杂志、有线电视节目等。目前，网上订阅模式主要有以下几种常见的情况：

来源：考试大（1）在线服务在线服务是指在线经营商通过每月向消费者收取固定的费用而提供各种形式的在线信息服务。在线服务商一般都有自己服务的客户群体。但是，无论是哪个在线服务商，它们提供服务的共同特点是：

来源：考试大第一，基础信息的一步到位式服务。在线服务商一般都向订户提供基础的信息服务。所提供的基础信息服务一般可以满足订户对基础信息的要求。客户通过浏览在线服务商所提供的信息，基本上就可以满足日常收集信息的要求。例如在线服务商一般都提供优秀的剪报信息。订户不必再为不确定的信息去花费很长的时间浏览大量的站点和网页。而在线服务商可以以最方便、最快捷的方式让订户了解最新的信息发展，一步到位地取得基础信息。有的在线服务商还独家发布在线报纸、杂志和其他信息。

第二，可靠的网络安全保障。由于在线服务都是在专有的网络上运行，通过在线服务商联接的安全保障比直接联接国际互联网要可靠。目前，在在线服务的环境下，订户可以更放心地通过提供并传输信用卡的号码来进行网上在线购物。另外，在线服务商还提供额外的安全保障措施，如在在线服务中可供下载的软件都是经过反病毒查询，证明安全可靠后才向客户提供的。

第三，向新用户提供支持服务。在线服务商既通过电脑网络，又通过电话向新的用户提供支持服务。对于新的用户来讲，在线

服务商能够为他们解释技术问题，强大的支持服务系统加上有竞争力的价格优势使在线服务商在网络内容日益丰富的情况下仍能继续生存下去。然而，专业网络在线服务商也在面临新的竞争。迅速崛起的互联网服务提供商成为在线服务商的主要竞争对手，许多企业转向当地网络服务提供商寻求更快捷的网络文件下载方式。由于国际互联网日益普及，内容越来越丰富，人们对在线服务商的需求也在逐步的下降。然而，在线服务一般是针对某个社会群体所提供的特定服务，至少在短期内还不会消失。（2）在线出版在线出版指的是出版商通过电脑互联网络向消费者提供除传统纸面出版物之外的电子刊物。在线出版一般都不提供国际互联网的接入业务，仅在网上发布电子刊物。消费者可以通过订阅来下载电子刊物。但是，以订阅方式向一般消费者销售电子刊物被证明存在一定的困难。因为，一般消费者基本上可以从其他的途径获取相同或类似的信息。因此，在线出版模式主要靠广告支持。尽管一些出版商网站开始尝试向访问该网址的用户收取一定的订阅费，但是，对网址内容收费后，其访问的次数就会急剧下降。因此，大多数类似网站开始尝试双轨制，即免费和订阅相结合。有些内容是免费的，但有些内容是专门向订户提供的。这样，这些网址既吸引一般的访问者，保持较高的访问率，同时又有一定的营业收入。来源：考试大事实证明，越趋于专业化的信息源，收方式也就越成功，似乎研究人员相对更愿意支付费用，像网上专业数据库直就是付费订阅的。经验表明，在现今信息爆炸的时代，对于大众信息来讲，互联网的用户获取相同或相类似的信息渠道很多，因此他们对价格非常敏感，即使对他们收取每月很少的费用

，如果能从其他渠道获取类似的信息，这些消费者对付费网站还是敬而远之的。因此，在线出版模式的成功关键在与其信息的内涵。对于在线出版商而言，只要其内容独特，能满足特定消费群体，那么其经营在线出版还是会卓有成效的。

(3) 在线娱乐在线娱乐是无形产品在线销售中令人瞩目的一个领域。一些网站向消费者提供在线游戏、在线电影等服务，并收取一定的订阅费。目前看来，这一领域还比较成功。尽管在线娱乐的终极目标是靠其提供的服务来赢得利润，但是目前看来，收取的订阅费还远远赶不上广告的收入。因此，实际上许多网站还是通过广告收入来维持的。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com