

“支付宝”模式受中小B2C网站青睐 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/236/2021_2022__E2_80_9C_E6_94_AF_E4_BB_98_E5_c40_236256.htm “网民对网购存在着怀疑的心态，而支付宝的信用中介模式有效地打消了消费者的疑虑。”锐意网（www.rayi.com.cn）负责人陈先生告诉笔者。笔者登录锐意网看到支付页面写着“支付宝提供购物信用中介，您收货满意后锐意才能收到钱，安全，免费。”的字样。锐意网以销售摄影器材为主，曾荣获2006年《摄影之友》“榜中榜”年度经销商荣誉称号，从2001年与蜂鸟网合作开设电子商务业务以来，已拥有近4万名注册用户，在北京有三家实体店铺，成为尼康、索尼、佳能等知名摄影品牌的授权经销商。“和其它实物类B2C网站类似，锐意的摄影器材经营也遭遇过网上付款难以及售后服务难的发展瓶颈。锐意向用户提供了北京地区送货上门、货到付款，银行转账，支付宝第三方支付平台担保等多种购物方案，再与全国几十家经销商合作，实现本地就近维修的售后服务保障。”陈先生如是说。当笔者询问开通支付宝后网站销售情况时，陈先生表示网站与支付宝合作后，每月通过支付宝实现的销售额都有10万元左右。另外，2005年10月锐意还在淘宝网开设了锐意摄影器材专卖店，这个网店月均能实现近80笔交易。在笔者采访时，陈先生还表示已经报名参加了阿里巴巴举办的第二届网商节“十大网商”评选。据悉，于3月15日进入报名阶段的第二届网商节，由于首次向集成支付宝的商家开放评选，目前已经吸引了超过1000余家商家参与。同样参加网商节评选的还有以销售女性内衣为主的B2C网站梦露网

(www.menglu.com/) , 据了解 , 每月通过支付宝可实现1万元左右的销售收入 , 为了开拓更广的市场 , 梦露网还增设了英、法、德等多语种版本 , 将网站产品销售到国外。 “ 由于在淘宝上也有店铺 , 我们的老客户已经习惯使用支付宝付钱。 ” 梦露网的陈先生表示。来自易观国际最新《中国B2C市场趋势预测2006-2010》中数据显示 , 到2010年中国B2C市场规模将达到188.3亿元。 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