

电子商务综合辅导：B2B电子商务平台网站的收入源在哪？

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/278/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_278093.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/278/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_278093.htm)

电子商务B2B平台网站随着网盛科技的上市与阿里巴巴上市的展望，在首季赢在中国同时进入10强的同程网和就要加盟网，更多人关注了这个此前从没大热的行业，一批耐得住寂寞的行业垂直网站，因为其的“专，精”进入了大家的视线。虽没大富大贵，却也活的很踏实很滋润。目前国内B2B平台主流是服务于中小企业，靠蚂蚁雄兵的力量，积少成多的不少。B2B平台类网站的收入来源都是什么呢？

- 1、会员费。这一块不用宣讲了，最大头。阿里巴巴和中国化工网此类的行业网站让这部分费用成为他们的支柱。
- 2、广告费。说是广告费，如果你只盯着网站上的广告位置，那你收不到什么钱。因为你的平台上真正的投得上量的大公司可能不多，而且他们的广告首选不见得是你。但B2B平台广告的形式可是太多了，充分利用起来，你会获得意想不到的收益。什么是你的大广告？别忘了你可是精确于某个行业，某个地域，掌握这个行业最准确信息和联络方式的大腕。你的受众群，正是一个有效的群组。谁想做他们的生意，找到你可就成功了一半。比如就要加盟网-可以说在连锁加盟行业在中国发展的今天,进入这个领域是不错的选择.而且从整体的网站构架以及服务而言,确实做到了连锁加盟的门户概念,提供了比较全的品牌搜索,品牌排行,还有商机发布.要加盟的创业者可以通过改网站寻找合适的连锁加盟商。
- 3、交易撮合费 这是个大家都想收，但又不好收的收入。纯粹的交易撮合，不能绕过的难点就是诚信，也就是怎么

防备被交易成功后双方绕过，或者防备交易中的质量或欠帐风险不转嫁到平台上。如果你有阿里巴巴或网盛科技的实力，自然可以搞出压保证金，先行赔付，诚信通，支付宝等一干工具，但是如果你的规模不大，说话没力量时怎么办。要挣交易撮合费，得从以下几个地方努力。(1)熟悉业务全程，把握控制节点。无疑这样做是最难的，需要了解业务全程，需要专家型的人力。这样的模式虽然赚钱，但是很累，不宜大规模推开，适合大业务。把控客户终端的能力要强。虽然看似和互联网不太沾边，但赚钱就是硬道理。(2)共享一套业务标准，搭建直接服务联盟。这个行业里总有标准化产品，好介绍，需求大，价格统一，就看谁的网络广，品牌好，谁就有机会。这有点像超市里自己贴牌生产的牛奶，手纸。(3)向买家收钱，帮你货比300家等等，有人会问，我向卖家收钱都不容易，还得防着被甩，你向买家能收出钱来？向卖家收钱是因为你帮他赚钱，而向买家收钱是因为你帮他省钱，而且省的不少呢。一定要是水深的行业。比如你要开家公司，你是用技术入股100万，这个技术是否值这么多钱，需要评估公司出个报告。你问了几家，有报1万的，有报5000的。满意吗？满意你就掏钱了。其实你在解决网上试一下就知道了。有人的报价让你不敢想象，你是货比三家，我是货比300家，之所以300家，还是因为就只有300家，如果你想找律师，我们帮你比3万家都行。我可以帮你省几千，几万，甚至几十万。你的代价才是300元。你愿不愿意呢。很多人在刚创业，或者作自己的商业计划时，会说，我这里能收钱，我那里能收钱，我有这么多的盈利模式，收入来源。费尽气力捡的钢镚儿可能还不够买个包子，不如只干一件事，换回100块钱，你

可以天天买2煎饼，吃一个，扔一个。话糙理不糙。 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](http://www.100test.com)