

BtoC电子商务网站的新赢利模式探索 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/459/2021_2022_BtoC_E7_94_B5_E5_AD_90_c40_459497.htm 作为网上零售为主的BtoC电子商务模式，目前大多都开始赚钱，比如6688、易趣、网易商城等等，许多小店家，以及一些做网上零售的个人站点，他们目前都还算过的小康。但是如果长期这样做下去，就像大街上摆地摊，商城里租柜台，做不大。如何把BtoC网上零售做大，做好，赚更多的钱？最好的方式就是借鉴传统的销售行业的众多运作模式。这里根据我这几个月的实践，谈一下收费会员制度和特许加盟在BtoC中的运用。

一、.收费会员制度。现在大多零售站点都有会员制度，但是这种会员都是免费的。那么收费会员制度能不能行的通呢？实践证明，它不光行的通，还有很多好处：1.吸引更多长期客户：我朋友的一个化妆品网站，因为价格便宜，服务周到，所以拥有许多回头客，但是如何吸引更多的回头客呢？我建议它用了收费会员制度。由于收费会员可以享受更为优惠的VIP会员价，以及参加各种会员的活动，所以几十块钱一张的VIP会员卡非常好卖。许多新顾客在第一次购物中，许多都是冲着会员价而会员卡与产品一块买。然后网站在收到汇款后会寄去产品和一张制作精美的会员卡。由于会员卡制作设计精美，所以大多顾客都喜欢把它放在皮夹或者钱包里，所以每次打开皮夹或者钱包，他们都会看到会员卡，于是常常会在闲的时候光顾你的光顾你的网站，顺便购买些自己需要的或者喜欢的产品。2.帮助你去做宣传：收费会员制度融适当的融入积分制度，就可以让你的会员帮你宣传推广。比如一个会员A是

推荐B成为会员，会员A就会增加积分。积分高了以后，就可以享受好的优惠价格。

3. 增加不少的收入：收费会员制度单单会员费的收入敲计算器算一下就制度了。加入一张会员卡卖35元，它的成本价不到一元，如果一年中你可以有10000会员，那么会员卡的收入就是：34.000元，这些会员购买产品的利润当然会更多了。

二、加盟连锁制度

加盟连锁制度是这几年比较流行的运作模式，发展比较快，其实BtoC电子商务网站也可以很好的运用这一模式。这种模式有以下好处：

1. 当自己的BtoC站点做好了以后，它就形成了一种品牌，这个品牌可以给轻松的获得潜在客户的信任，从而使他（她）成为你的客户。
2. 为你更好的解决陪送问题，加盟者必须负责本地区的产品送货上门，进不步方便客户，获取客户的信任，促使生意做的更好。
3. 为加盟者提供很好的低奉贤创业机会，加盟者不需要会做网站，也不用花很大的成本做网站，只要符合要求，交一定的加盟费，就可以解决货源，技术，营销策略等等众多问题，轻松创业。
4. 赚去比较可观的加盟费，因为自己的网站已经做出来了，所以加盟者的就不需要重新去设计制作了，只有要加盟商，就可以轻松的收入一定的加盟费。
5. 迅速壮大你的事业。只要你能一直良好的运作，用这种方式很快就可以把你的生意搞的象现实中的加盟连锁店一样。迅速成长，张大，然后多元化发展。

这两种模式目前我正初步运营在我便宜的电子商务网站——娑诗名妆特卖网中，目前，此网站还没有改版完，就已经有几百个预定VIP收费会员和三个城市加盟商主动加盟，并且每天都有不少想加盟的电话询问。作为网上零售为主的BtoC电子商务模式，目前大多都开始赚钱，比如6688、易趣、网易商城等等

，许多小店家，以及一些做网上零售的个人站点，他们目前都还算过的小康。但是如果长期这样做下去，就像大街上摆地摊，商城里租柜台，做不大。如何把BtoC网上零售做大，做好，赚更多的钱？最好的方式就是借鉴传统的销售行业的众多运作模式。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