

B2C和C2C电子商务的比较 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/473/2021_2022_B2C_E5_92_8CC2C_E7_c67_473803.htm iResearch艾瑞市场咨询研究成果显示，B2C和C2C同时作为网上购物的主要类型，两者既有区别又有联系。其中，B2C电子商务模式又称为网上零售，指消费者通过网络向厂商小批量、频繁地购买商品或服务。而C2C电子商务模式，是指网络服务提供商利用计算机和网络技术，提供有偿或无偿使用的电子商务平台和交易程序，允许交易双方（主要为个人用户）在其平台上独立开展以竞价、议价为主的在线交易模式。在市场的集中度方面，B2C和C2C电子商务也各有不同。由于C2C电子商务聚集了众多的买家和卖家，产品类型十分丰富，容易导致网络经济效应，市场集中度较高。而在B2C市场，根据商品类型的不同，可以实行专业化战略，因而整个市场容易出现多家主导网站，为市场的不同用户群提供不同类的商品。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