

电子商务知识普及：电子商务的模式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/491/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_491410.htm 总的来说，正如大家所熟知的那样，电子商务可以分为企业(Business)对终端客户(Customer)的电子商务(即B2C)和企业对企业的电子商务(B2B)两种主要模式。B2C提起B2C，大家可能更为熟悉一些，它是从企业到终端客户(包括个人消费者和组织消费者)的业务模式。今天所谈的电子商务时代的B2C是通过电子化、信息化的手段，尤其是互联网技术把本企业或其它企业提供的产品和服务不经任何渠道，直接传递给消费者的新型商务模式。因为它与大众的日常生活密切相关，所以被人们首先认识和接受。电子商务B2C模式的一种最为大家所熟悉的实现形式就是新兴的专门做电子商务的网站。现在，仿佛一夜之间，涌现出无数的这类公司，其中有网上商店、网上书屋、网上售票等等，甚至还有一些什么都做，什么都卖的电子商务网站，人们戏称为“百货公司”的。但无论怎样，这些新型模式企业的出现，使人们足不出户，通过因特网，就可以购买商品或享受资讯服务。这无疑是时代的一大进步。在这些新涌现出来的互联网公司中，亚马逊公司可以说是最具代表性的一例。亚马逊最初是一家通过互联网售卖图书的网上书店，就在几乎谁都没有搞清它的店面在哪里的时候，它在短短的两年间一举超过无数成名已久的百年老店而成为世界上最大的书店，其市值更是远远超过了售书业务的本身。通过亚马逊的WEB网站，用户在购书时可以享受到很大的便利，比如要在100万种书中查找一本书，传统的方法可能

要跑上几个书店，花费很多的时间，但在亚马逊，用户可以通过检索功能，只需点击几下鼠标，不久就会有人把想要的书送到家里了。亚马逊另一个吸引人的方面是提供了很多的增值服务，包括提供了众多的书籍评论和介绍。而在传统销售方式下，这些增值服务会变得非常昂贵。在“成功”地将自己发展成超越传统书店的世界最大规模书店之后，今天亚马逊的业务已扩展到音像制品、软件、各类日用消费品等多个领域，成为美国、也是全世界最大的电子商务网站公司。但它的这个“成功”现在还是划引号的，人们质疑它在建立起自己的规模和客户群的同时，给投资人所留下的巨额亏损。人们在反思亚马逊的亏损原因时意识到，也许不应该将建立起电子商务时代B2C的任务全都寄托于这些白手起家的网站上，传统行业自觉的互联网和电子商务革命也许会更经济，更实惠，也更必要，不至于给投资人、给股民带去那么多的压力和担忧。也许，只有当这两股力量都齐齐奔向同一个山顶时，这样的电子商务世界才更精彩，真正的电子商务时代也才会更快一些到来。传统企业成功向互联网和电子商务转型最成功的例子是DELL，DELL一开始还只是一家通过电话直销电脑的公司，尽管也很成功，但当互联网革命开始之时，它毫不犹豫地选择了把握机遇，将自己的全部业务搬到了网上去，并按照互联网的要求来对自己原有的组织和流程进行梳理，开发了包括销售、生产、采购、服务全过程的电子商务系统，并充分利用了互联网手段，为用户提供个性化定制和配送服务，大大提高了客户的满意度，奇迹般地保持了多年50%以上的增长，成为今天世界最大的电脑厂商之一，也对其它转型较慢的竞争对手造成了巨大的威协和挑战。

。B2C的这二种实现方式还有一点很大的不同，由网站起家的B2C较难发展起自有品牌的产品、实业，因此它们更象是一个百货商店，当然与百货商店最不同的就是百货店是用户上门的，而B2C网站是送货上门的，而由传统企业改造而来的B2C更可能象是一个专卖店，专营自己品牌的产品，与传统专卖店不同的是：这里用户和厂商互动性更强，可以量身定做，同时由于省去了建物理店的开销，成本可能会降低。

。B2B 谈完了B2C再来说B2B，企业与企业之间的业务模式被称作B2B，电子商务B2B的内涵是企业通过内部信息系统平台和外部网站将面向上游的供应商的采购业务和下游代理商的销售业务都有机地联系在一起，从而降低彼此之间的交易成本，提高满意度。实际上面向企业间交易的B2B，无论在交易额和交易领域的覆盖上，其规模比起B2C来都更为可观，其对于电子商务发展的意义也更加深远。与B2C相似，B2B在企业间的应用也有两种主要实现形式。B2B的一种实现是其在传统企业中的应用。一些传统企业的实质性业务，正在逐步向B2B转变，更多地以WEB方式来传递信息和实现网上订单，但物流方式就和以前没什么变化，依然是供应商到本企业，本企业再到代理商或最终客户。以通用汽车为例，通用汽车建立了一个B2B电子商务网站TradeXchange，计划在今年年底之间，将其每年高达870亿美元的采购业务完全通过该网站进行。并且这个网站不仅满足通用自身的采购业务，其30000多家供应商也将在这一系统上进行交易，它将对通过TradeXchange进行的电子商务交易收取1%的手续费，专家们估计这将为通用汽车带来每年50亿美元的收入。但正如我在前面第一部份举例时所提醒的那样，不要把互联网和电

子商务仅仅看作是一个工具，它同样可能对营销模式和管理模式带来变革，B2B的第二种实现方式就有这样的意味。这一类的B2B公司并不是为自身企业的采购或销售服务的，它自身可能不生产任何产品，但它通过建立统一的基于WEB的信息平台，为某一类或某几类的企业采购或销售牵线搭桥，此时物流的方式就和上一类有很大不同了，它是由供应商直接到代理商。比如说我们前面第一部份中列举的那间B公司就有一点类似这种公司。它搭建了计算机零部件这一类商品卖家和买家的桥梁，因此它没有厂房，甚至没有库房，而只是通过信息系统来调配、组织供货与销售，并提供一些增值性服务，从而获得佣金或增值性服务收入。当然这一类公司成功的关键是它要能聚拢这一类产品的卖家和买家，通过特色服务，让它们愿意到你的平台上来交易，但究竟愿不愿意，这也和B2C中所谈到的是选择百货店还是专卖店方式有些类似。

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