

电子商务是否能直接导致全民皆商？电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/515/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_515596.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/515/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_515596.htm)

电子商务网上交易兴旺促进市场信息透明化 C2C 引导全民皆商，屡创骄人业绩；B2C 压缩中间成本，颠覆暴利消费。我们很熟悉这些名字：亚马逊、淘宝、凡客、佐丹奴、莎莎购物……男装主打的 PPG (VANCL)、主打的麦考林、化妆品主打的 DHC、手机主打的北斗网以及妇婴用品主打的红孩子 (red-baby)，再加上以音像图书主打的当当、卓越等老牌公司，互联网 B2C\C2C 商圈初现版图。PPG——轻资产的快艇搁浅，VANCL——后来者居上。一年半的时间迅速窜红服装界和互联网界，根据 PPG 公司提供的统计数据，行业巨头雅戈尔平均每天卖出衬衫 1.3 万件——与之相对应的是其在建设纺织板块和分销零售网络的 10 亿元投资。而仅凭目录销售、网络销售和呼叫中心，PPG 顶峰时刻每天出售衬衫 1 万件左右。但是由于经营不善或者轻公司管理亦被轻视，导致 PPG 成为先烈，VANCL 运用后付费分账模式踩着 PPG 肩膀后来者居上。麦考林——“邮购”变“网购”麦考林为华平基金投资的邮购公司，目标客户为城市白领女性，并极力将单纯的邮购公司变成一家拥有目录、网购、店铺等多渠道公司。虽然目录销售依然占据这家公司 50% 的销售额，但过去两年里，麦考林的网上销售额正在以翻翻的速度增长，成为国内第三大 B2C 网站。目前，麦考林已和日本最大的邮购公司 Nissen 签署合作协议，通过 OEM 生产，加大服装产品的网上直销规模。红杉再落一子，虚拟体验，立体的麦网强势登台。北斗网——网络

销售 客服上门 北斗手机网是基于网络平台依托传统手机营销渠道的电子商务网站，该公司不仅在全国各大、中型城市建立了手机营销服务中心，并在手机上下游相关产业推广企业间的业务，还通过网络销售和“客户服务中心”上门的模式，使公司运营基础设施投入成本降低，而低库存更降低了资金占用成本和跌价的损失风险。北斗网销售模式的出现，给完全以店铺式销售的传统卖场提出了销量分流的挑战。京东商城——数码产品在家一站购齐 优质低价，IT数码一站购齐，徐新力挺B2C，今日就是明日基石。虚拟远程购物在很大程度上兴旺了物流企业和支付企业，当然返利给消费者是最终获得消费者的根本。F8F8" 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)