

电子商务B2C，这个冬天不太冷电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/517/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_517337.htm

在美国经济不景气的情况下，大家都在探讨经济下滑给各个行业带来的影响到底有多大。电子商务领域也不例外。很多人认为经济的变化不会阻挡真正有潜力的行业发展，甚至可以说是一次机会。很多B2C的中小企业就是其中的一部分，其自身的优势也在这个冬天里越发的明显。

一、成本优势：场地优势：线下实体是坐商，销售额会遇到瓶颈，要想扩大销售额只有不断开店。而地产是有限资源，对有限资源的竞争很激烈。B2C就不存在这个问题，零售端占用的是服务器和带宽，这个成本和实体店成本比起来几乎可以忽略不计，销售额却可以不断提升。人力优势：上了规模后，B2C在人力成本上比线下实体低很多，这得益于B2C是构建在电子化的基础之上的。规模越大优势越明显，虽然国美比京东的销售额高上百倍，但京东的平均创造销售额却是国美的一倍以上。容量优势：无论是新华书店还是国美，由于受实体店面的面积限制，可容纳的品牌和商品有限，而互联网的货架无限。卓越和京东，理论上可以经营无数种商品，B2C几乎没有长尾成本。

二、发现需求。基于容量优势，B2C可以容纳无数品牌和商品，而B2C的另一个特质：“直观性”能够帮助品牌和商品得到充分的展现。在网上，鼠标三两下你就能找到所有的品牌和商品，一览无余。解决了两个问题：更容易找到和创造价值。

三、了解客户。传统实体只知道每个月的销售额，卖了什么，大概有多少客流量；而B2C的会员系统很清楚的知道自

己有多少客户，这些客户是谁，什么时候来的，什么时候买的，都买了什么，这就为数据分析深度挖掘二次营销有了依据。百考试题收集整理 危机下中小企业如何安然度过？众多政府人员、专家学者以及成功企业建议穿起电子商务这件小棉袄。为了使得优秀的行业网站能够脱颖而出，以方便企业选择运用，亿帮动力网现已经正式启动“第四届中小企业电子商务应用发展大会暨2008年中国行业电子商务网站TOP100评选”活动。在这个“冬天”里，中小B2C们，积蓄信心，整装待发，控制好成本和现金流。资金充裕的大型B2C们，则可以趁着这次“冬天”对市场发起进攻进一步扩大规模。经历过2000年的“冬天”，死去了很多企业，同时一些大的B2C企业也都是那时开始茁壮成长的。机会蕴藏在风险中，可以让企业得到新的机会与发展。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