

电子商务综合辅导：BtoB的5种经营模式电子商务考试 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\\_517451.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/517/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_517451.htm)

\*买方市场(buyside) 这是一种以买家为中心，专门为某一家公司所设计的采购型网站，它是由买方自己投资建设的。例如像英特尔、沃玛特、IBM、通用汽车、戴尔电脑等。\*卖方市场(sellside) 这是一种以供应商为中心，专门为某一家公司所设计的推广型网站，它是由供应商自己投资建设的。\*采购入口网

站(procurement portal) 是指集中几家大买家共同构建的用来联合采购的网站，投资者希望通过联合买家的议价力量得到价格上的优惠。这类网站最适合的是企业里的非直接性物料采购，例如办公室文具等。这类网站有一个显著的特征，它比较偏向于为买家提供服务，而不会更多兼顾到供应商的利益。如WorldWideRetail Exchange零售业交换市场，就是大约有27家零售商联合创办的。Covisint 是三大汽车厂通用、福特、克莱斯勒共同的采购网站。这类网站，由于联合买家之间本身就存在着同业的竞争，因此在运作上不太容易，目前已经有许多家网站开始解散。\*供货入口网站(distribution portal) 这是指以供应商为中心，结合几家大型的供应商，供应给多家买家。例如位于芝加哥的 Grainger，他主要是供应工程设备，但他并不是什么都有，所以他就与其他的供应商联合。比如说，我供应锤子，而与我联合的供应商供应钉子，作为房产建造商的买家到我们网站上来寻找他所要的产品就容易许多了。这类网站的一个显著特征是，它比较偏向于为供应商提供服务，而不会更多兼顾到买家的利益。例如第一商

务(Commerce One)、艾瑞巴(Ariba)、甲骨文(Oracle)等就是这种类型的网站。\*独立第三方市场(independent marketplace) 这是一种不会有买方和卖方的投资而自行建立起来的中立的网上市场交易中枢。这种独立的市场交易中枢的角色是非常特别的，它既不偏向买家也不偏向于供应商一方，例如PlasticNet、PurchasePro以及环球资源Global Sources等都是属于这种类型。环球资源生存和盈利的事实证明，这种经营模式大有发展前途。百考试题编辑整理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)