

综合辅导：服装行业电子商务的四种营销模式
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_ti2020/518/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_518039.htm 业界普遍把电子商务分为B2B、B2C、C2C、B2M四类模式。B2B指的是Business to Business.

asinbusinessesdoingbusinesswithotherbusinesses,商家(泛指企业)对商家的电子商务，即企业与企业之间通过互联网进行产品、服务及信息的交换。通俗的说法是指进行电子商务交易的供需双方都是商家(或企业、公司)，她(他)们使用了Internet的技术或各种商务网络平台，完成商务交易的过程。这些过程包括：发布供求信息，订货及确认订货，支付过程及票据的签发、传送和接收，确定配送方案并监控配送过程等。有时写作BtoB，但为了简便干脆用其谐音B2B(2即to)。B2B的典型是阿里巴巴、慧聪网、中国制造网等。B2C

即businesstocustomer B2C模式是我国最早产生的电子商务模式，以8848网上商城正式运营为标志。B2C即企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境网上商店，消费者通过网络在网上购物、在网上支付。由于这种模式节省了客户和企业的时间和空间，大大提高了交易效率，特别对于工作忙碌的上班族，这种模式可以为其节省宝贵的时间，做服装的B2C典型是PPG、VANCL等。C2C即ConsumerToConsumer C2C同B2B、B2C一样，都是电子商务的几种模式之一。不同的是C2C是用户对用户的模式，C2C商务平台就是通过为买卖双方提供一个在线交易平台，使卖方可以主动提供商品上网拍卖，而买方可以自行选择商品进行竞价，服装行业C2C典

型是淘宝网、百度的C2C等。B2M指的是Business to Manager。B2M是相对于B2B、B2C、C2C的电子商务模式而言，是一种全新的电子商务模式。而这种电子商务相对于以上三种有着本质的不同，其根本的区别在于目标客户群的性质不同，前三者的目标客户群都是作为一种消费者的身份出现，而B2M所针对的客户群是该企业或者该产品的销售者或者为其工作者，而不是最终消费者。企业通过网络平台发布该企业的产品或者服务，职业经理人通过网络获取该企业的产品或者服务信息，并且为该企业提供产品销售或者提供企业服务，企业通过经理人的服务达到销售产品或者获得服务的目的。职业经理人通过为企业提供服务而获取佣金。B2M与传统电子商务相比有了巨大的改进，除了面对的用户群体有着本质的区别外，B2M具有一个更大的特点优势：电子商务的线下发展！以上三者传统电子商务的特点：商品或者服务的买家和卖家都只能是网民，而B2M模式能将网络上的商品和服务信息完全的走到线下，企业发布信息，经理人获得商业信息，并且将商品或者服务提供给所有的百姓，不论是线上还是线下。百考试题收集整理 以中国市场为例，传统电子商务网站面对1.4亿网民，而B2M面对则是14亿的中国公民。其实B2M本质上是一种代理模式。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