

电子商务动态之三种电子商务模式谁主沉浮电子商务考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/534/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_534004.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/534/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_534004.htm)

卓越当当模式、淘宝模式、传统零售企业触网模式，三种模式谁主沉浮? 1. 由纯网络运营向多品类及线下渠道资源建设发展卓越当当模式 卓越、当当起源于纯网络型网上商城，现在都不约而同的开始拓展线下的供应及配送渠道。卓越、当当，作为国内最具影响力的纯网络起家的B2C网上商城，他们在B2C电子商务领域走先一步，但他们并没有获得太大的优势。一方面是亏损的传言，另一方面两公司不约而同从精品销售思路转变到现在猛增产品品种以及线下仓库规模的事实，除实体店面外，他们在物流、考试/大仓储等传统零售行业的流通环节中投入的人力、财力都在不断的增大。也许他们都在多年的网商历程中发现飘荡在空中的纯互联网B2C电子商务模式并没有太大的生存优势的而且遇到了巨大的发展瓶颈。 2. 不涉及物流和商业运营，只提供第三方支付平台和信息流等中介服务的网络中介商淘宝模式 淘宝，起源是个人二手业务交易的平台提供商，后来发展成主要提供个人交易中介服务的免费交易平台提供商，现正拓展B2C模式交易中介服务。众所周知，目前淘宝上的卖家绝大部分都是一些无营业执照的个人经营者，他们通过向上游厂商或批发商分散采购产品进行零售赚取差价。淘宝所充当的角色就是为个人的买家和卖家提供一个交易平台，就买家和卖家的身份以及交易性质来看，淘宝有点类似一个农贸市场，目前淘宝免费为无证经营的淘宝卖家提供B2C性质的地摊网店。无营业执照就是C，C2C名副其

实。现在淘宝高调进军B2C，但无论从经营的规模还是从可见的商业模式来看，淘宝只是邀请部分的生产厂商上到淘宝的平台进行网上销售。淘宝本身的角色并没有太大的改变。虽然2006年淘宝做到169亿的交易额，成绩斐然。考试/大但07年或者是08年，就算交易额增大几倍，那还依然是平台上的交易额，而不能称为淘宝商城的销售额，这是核心。

3. 以国美、沃尔玛、家乐福为代表实体经营延伸至网络的电子商务模式传统企业触网模式 国美、苏宁、沃尔玛、家乐福都是拥有实体商城和网点的传统零售业里的大人物。类似这类传统企业进军电子商务领域，开设网上商城，他们的模式与早年诞生于互联网本身的B2C网上商城卓越、当当、亚马逊有着本质的区别。传统企业触网模式有两大明显特征：1) 先有线下成熟的运营的实体商城、仓储系统、供应链体系、物流配送体系，后有网上商城，充分利用实体商城的渠道网点、既有的仓储系统、供应链体系以及物流配送体系发展网上商城业务。传统零售企业开设的网上商城，其运营都基于线下实体商城，早期来说，传统企业开设的网上商城更像是在互联网上开设的一家分店，是线下业务在网络里的延伸。2) 先有品牌和众多的顾客，然后通过实业、品牌及线下核心顾客的基础逐步拓展网上的业务和顾客群体。比起线下商城的商业地产开发、固定资产投资和建设等投入的巨额费用，纯网络型网上商城的初期投入成本相对较低，但为了解决品牌诚信问题，他们也倾注了大量的心血和金钱。由实体经营延伸到网络的B2C电子商务模式更稳健、更强壮、更有竞争力，占据绝对优势 在已有线下业务运营的前提下，传统零售企业发展电子商务，在人力、物力、财力三方面都有实业支持

。传统零售企业进军B2C电子商务是传统企业基于现有业务模式的一个延伸，有线下业务、品牌、渠道、顾客等多方面资源的支持，这种电子商务模式更稳健，相对于纯网络型电子商务企业更有竞争力。另外，实体延伸至网络的电子商务模式有四大核心优势。

- 1、商品品类优势：传统零售企业在商品品类及货源供应方面拥有相当的优势，尤其是大型连锁卖场，由于覆盖面广，规模大，其商品品类数量和品质方面都更有保障，而且其中大部分都是与老百姓日常生活息息相关的商品。对于中小型零售企业来说，他们的区域优势则更为突出，通过区域采购，能以较优的价格，区域性的供货渠道获得独特产品的经营权。传统零售企业的商品品类优势是纯网络型B2C企业无可比拟的。更丰富的商品品类和更有保障的商品品质，能为网络购物人群提供丰富的商品选择，考试/大加快促进B2C电子商务的发展。
- 2、价格成本优势：规模采购和高效的商品流通周转是零售商获得供应商较高折扣的最重要因素。传统企业通过这两点能在与上游供应商的谈判过程中获得更大的议价权力，甚至直接获得商品销售的定价权。而在这方面纯网络型B2C无法与传统企业相比。
- 3、渠道网点优势：以大型连锁零售企业来说，由于其网点布局面广，供应链管理较成熟，仓储及配送体系也相对完善，考试/大而且这些资源都是既有的。充分发挥这些优势以后，能为众多网络购物人群提供高效低成本的物流配送服务。类似当当卓越，他们要从零开始的集中建设大型仓库和物流配送体系，无疑是直接拿自己的短处和别人的长处相比较。优劣对比一目了然。
- 4、品牌及顾客群体优势：传统零售企业从事实业运营，从资金规模、品牌诚信、社会知名度方面拥有先

天的优势。而且通过较长时间的运营和会员管理运作，积累了大量的会员数据，这些数据对拓展网上商城核心用户帮助巨大，而当这些区域性的或者是全国性的零售企业品牌进入电子商务领域，他们的推广和渗透都拥有强大的线下品牌支持。相对而言，更容易突破诚信障碍，获得高速发展。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](http://www.100test.com)