

综合辅导之企业电子商务赢利模式分析电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/539/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_539988.htm

电子商务时代的无敌神话在我国愈演愈烈，财富借助互联网在每个人的指尖下流淌。2003年4月5日至8日，一年一度的中国国际电子商务大会在北京隆重召开。借助大会的提醒，我们不由得观察了一下身边的世界。去年的春天，你可能还为铺天盖地的各大门户站点的广告心烦不已，今年与春风同至的就已是如火如荼的电子商务站点了，8848、亿唐、易趣、雅宝等代替了过去的搜狐们占据了我们的视线。在IBM的广告中，连天山下的阿凡提大叔都对电子商务怦然心动了。你或许还难以置信，因为你是个最实际的消费者，你从不放心在网上看货、交款；又或者你曾经也上网购物，觉得电子商务也不过尔尔。999年到2001年是中国电子商务由起步迈入繁荣的阶段，从2002年开始中国电子商务市场将步入快速增长的时期。据预测，2000年底中国电子商务交易额将达到8亿元，到2002年将达到100亿元。如果你以为这全靠一个个网络盲从者在网上疯狂大采购，那么未免以偏概全了。电子商务不仅仅是网上购物，我们常见的五花八门的电子商务站点也并不是简单意义上的在线超市，光是随便买几张CD，几本书决不可能堆积出这么大的数量级。那么，8848们除了卖东西，还在做什么呢？这就涉及到电子商务的一个基本问题，即它的模式。关于电子商务的分类，有许多不同的看法。有人提出按其交易内容分为网上购物、网上信息服务、电子银行等以“电子”或“网上”打头的类别，听起来像没完没了；也有人另辟蹊径，

按电子商务的网络支撑平台分类，分为基于因特网（INTERNET）的电子商务、基于内连网（INTRANET）的电子商务、基于其它网络的电子商务等；更多人提出按其交易对象分为B2B、B2C、C2C、C2B等。我们不妨按第三种分法给众多网站一一贴上标签。BtoB（BusinesstoBusiness）企业间电子商务“芝麻，开门！”凭着这句暗语所带来的好运，阿里巴巴一举打开了B2B的宝库，是国内实施这一模式比较成功的一个网站。这个由中国人创立的国际知名的企业间电子商务网站，立志于为中国的中小企业迎接“入世”所带来的机遇和挑战铺路搭桥，并为中国东西部地区的信息交流提供一个专业的商务平台，目前已拥有14.5万名世界各地的注册商人会员，被誉为“互联网第四模式”，并获得高盛、软库等国际风险投资机构的资金支持，可谓功名赫赫。DELL计算机公司被公认为全球B2B模式的最佳代表。DELL公司有一个为五千多家美国公司服务的“主页”计划。当DELL公司赢得一家有四百人以上的企业客户时，它就为这家客户建立主页。主页只不过是一套比较小的网页，常常同客户的内联网联结，让获准的雇员在线配置个人计算机、付款、跟踪交付情况。每天约有500万美元的DELL个人计算机以这种方式定货。主页让客户能即刻得到技术支持，并与销售人员联系。从戴尔的经营之道，我们可以发现这一模式就是将发生在两个企业之间的商务通过电子化的手段来实现，包括供求企业之间以及协作企业之间利用网络交换信息，传递各种票据，支付货款，从而使商务活动全过程实现电子化。其主要内容包括企业通过互联网进行的网上营销、生产组织管理、技术合作与研发、办公自动化等许多方面，可以视为e时代企业的生

存平台。在此次电子商务大会的总裁论坛上，中联在线信息发展有限公司董事长陈行玮先生不无感慨地断言：“2000年将会有众多的传统企业加入到角逐的大潮中，并将扮演越来越重要的角色。企业间电子商务（B2B）将会受到更大的关注。”诚然，B2B模式在中国必然具有强大的生命力。BtoC（Business to Consumer）网上商城如果你对电子商务略知一二，或者有过几次购物的经验，你一定能对一些网站如数家珍：Yahoo!、Amazon、eBay、AOL、8848等。的确，他们都是经营B2C模式的最权威发言人。在这些网站为我们建立的电子商城里，你再也不用像以前挤在百货大楼蜂拥的人堆里挑选中意的产品了，也不用排着老长的队等待掏钱，更不用气喘吁吁地拎着满手的战利品“胜利大逃亡”。你只要根据自己的需要轻松上网，点击不同的商品浏览其综合信息，选择所需的商品和方便的支付方式，然后便可以等待送货员按你的门铃了。通过这一平台，企业直接面向消费者，将现实中的零售活动移交给互联网来实现。商家将所售商品的种类、价格等信息在网上发布，消费者可以在网上选购。显然，这是一个听起来非常棒的购物新体验，也的确有许多企业、网站、消费者都很中意这种模式。在因特网上遍布着各种类型的商业中心，提供从鲜花、书籍、软件到计算机、汽车等各种消费商品的信息和购买活动。但迄今为止，书籍、音像制品、软件等内容确定型消费品仍被公认为网上货物的主角。在国内，8848网上超市是中国迄今规模最大的以在线销售为核心、以最终消费者为目标的商业网站。它由网上超市、全国货物配送系统、电子结算系统、信息系统组成一个完整的电子商务体系。主要经营计算机软硬件、图书、信息家电

、音像制品、办公用品及鲜花等门类商品的网上销售业务，组织了十余万种商品销售，致力于满足国内外个人及集团用户的网上采购，已成为国内商业网站中当之无愧的龙头老大，其1999年11月份的销售额达到了上千万元人民币，超过了一些现实大商场的月销售额，这在现场购物仍然大行其道的国内商界十分难得。尽管B2C曾经风光一时，但有识之士均已对其无法避免的弊端有所察觉。作为以消费者为核心的电子商务平台，B2C面临着来自方方面面的瓶颈限制，包括安全认证体系、电子支付体系、上网速度与费用、配送系统等等，故而令企业与消费者在暗自欣喜之后都曾大大地失望了一番，对电子商务膜拜式的向往也大打折扣。不久前，Women.com在线妇女服饰零售网站在经过出场时的强力包装后，依然免不了关门大吉的命运，同样也可视作B2C前途堪忧的铁证。当然，每天仍有不同的B2C网站诞生，但他们一定多长了些心眼，绝不能在一棵树上吊死，他们更倾向于介入不同模式补缺补差。CtoB（ConsumertoBusiness）集体议价这是一种由美国流行起来的正宗“舶来品”，就是将零散的消费者及其购买需求聚合起来，形成类似集团采购的庞大订单，从而争取最优惠的折扣。尽管“酷必得”（Coolbid）网站上的那个很酷的家伙手拿板斧，大叫“砍！”的形象令众多商家心惊肉跳，但对于这种纯粹互联网意义上的商务模式，商家还是能够从大批量订单中享受到“薄利多销”的好处，故而对这个消费者与商家双赢的结果还是比较满意的。消费者更不必多说，一个人的单打独斗到底比不上集体的力量，他们绝对倾向于这种大范围的多对多或多对一的的讨价还价，使之真正享受到买方市场的优越感。目前已有不少

网站都开辟了这一新模式，雅宝(yabuy)、酷必得自不必多说，/百考试题/收集/就连经营B2C模式已驾轻就熟的8848也开通了“集体议价”的交易平台，欢迎广大网友在网上找回往日被宰的尊严。据称，雅宝于去年12月12日正式开通C2B后，首期推出的热门商品包括TCL公司提供的600台TCL精彩610A电脑，联想科技提供的500台摩托罗拉宝典800及掌上电脑，中国青年旅行社提供的千禧年黄金旅游路线名额，《没完没了》的电影票等，所有产品的最低议价与零售价格相比平均差价幅度达30%，个别物品差价高达50%以上。C2B完全改变了传统商业中固定价格出售和一对一讨价还价的定价模式，使得买方订价成为现实，单个消费者通过聚合成为强大采购集团的一分子，充分享受到以大批发商的价格买单件商品的实际利益。当然，作为一种比较新的电子商务模式，它的发展还需要一段时间的磨合与完善，毕竟能让消费者有利可图的事，商家可不敢太苟同了，高利润无论在现实世界还是网上空间都是从商者的第一目标。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