

考试指导2006年的电子商务模式走向融合 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/62/2021\\_2022\\_\\_E8\\_80\\_83\\_E8\\_AF\\_95\\_E6\\_8C\\_87\\_E5\\_c40\\_62018.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E8_80_83_E8_AF_95_E6_8C_87_E5_c40_62018.htm) 电子商务在经历过1999年和2000年上半年狂热的概念炒作阶段之后，由于不再受到风险投资的青睐，大批的电子商务追随者甩手而去。备受冷落的电子商务也在一瞬间从盛夏跌入寒冬。失去了炒作光环的电子商务也不得不在逆境中思索自己发展的道路。众多电子商务企业在黑暗中摸索前行，似乎是一夜之间的事情，很多电子商务企业突然“人间蒸发”了，而另一部分企业则通过自身的努力坚持了下来。对于现在仍然幸存的电子商务网站来说，那是一段严峻的考验期。在当前IT界正在为Web2.0的概念疯狂的时候，电子商务已经在角落里重新找到了真正属于自己的一片天空。计世资讯（CCW Research）调研发现，B2C 2005年的市场份额在不知不觉中已经发展到人民币20亿元，超过2004年7亿多元。从数据上看，中国的电子商务已经开始复苏了。复苏后的中国电子商务将走向何方？计世资讯（CCW Research）分析认为：“融合”将成为电子商务今后发展的一个重要阶段。调研数据分析发现，目前电子商务服务提供商的市场份额依然比较分散，行业内两大巨头“卓越”、“当当”共占28%的市场份额，大部分市场份额仍被中小电子商务服务提供商分割，这表明电子商务业务目前市场格局还比较分散，未来随着这两大电子商务巨头逐步扩展业务种类和展开收购步伐，电子商务服务提供商的市场份额将更趋于集中。相信这个融合期也将是电子商务在寒冬期优胜劣汰之后的再一次洗牌，而在融合期之后的中国电子商务

市场将脚踏实地地走向真正的发展黄金期。现在，当当利用资源优势开展C2C业务可以看作是电子商务模式融合的前兆；电子商务B2C/B2B/C2C三种电子商务商业模式开始加速融合，2006年虽然电子商务的三种模式将继续存在，但其相互融合则是大势所趋。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)