

电子商务考试技术辅导之电子商务的模式 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__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_62114.htm B2C 提起B2C，大家可能

更为熟悉一些，它是从企业到终端客户（包括个人消费者和组织消费者）的业务模式。今天所谈的电子商务时代的B2C是通过电子化、信息化的手段，尤其是互联网技术把本企业或其它企业提供的产品和服务不经任何渠道，直接传递给消费者的新型商务模式。因为它与大众的日常生活密切相关，所以被人们首先认识和接受。电子商务B2C模式的一种最为大家所熟悉的实现形式就是新兴的专门做电子商务的网站。现在，仿佛一夜之间，涌现出无数的这类公司，其中有网上商店、网上书屋、网上售票等等，甚至还有一些什么都做，什么都卖的电子商务网站，人们戏称为“百货公司”的。但无论怎样，这些新型模式企业的出现，使人们足不出户，通过因特网，就可以购买商品或享受资讯服务。这无疑是时代的一大进步。在这些新涌现出来的互联网公司中，亚马逊公司可以说是最具代表性的一例。亚马逊最初是一家通过互联网售卖图书的网上书店，就在几乎谁都没有搞清它的店面在哪里的时候，它在短短的两年间一举超过无数成名已久的百年老店而成为世界上最大的书店，其市值更是远远超过了售书业务的本身。通过亚马逊的WEB网站，用户在购书时可以享受到很大的便利，比如要在100万种书中查找一本书，传统的方法可能要跑上几个书店，花费很多的时间，但在亚马逊，用户可以通过检索功能，只需点击几下鼠标，不久就会有人把想要的书送到家里了。亚马逊另一个吸引人的方面是提

供了很多的增值服务，包括提供了众多的书籍评论和介绍。而在传统销售方式下，这些增值服务会变得非常昂贵。在“成功”地将自己发展成超越传统书店的世界最大规模书店之后，今天亚马逊的业务已扩展到音像制品、软件、各类日用消费品等多个领域，成为美国、也是全世界最大的电子商务网站公司。但它的这个“成功”现在还是划引号的，人们质疑它在建立起自己的规模和客户群的同时，给投资人所留下的巨额亏损。人们在反思亚马逊的亏损原因时意识到，也许不应该将建立起电子商务时代B2C的任务全都寄托于这些白手起家的网站上，传统行业自觉的互联网和电子商务革命也许会更经济，更实惠，也更必要，不至于给投资人、给股民带去那么多的压力和担忧。也许，只有当这两股力量都齐齐奔向同一个山顶时，这样的电子商务世界才更精彩，真正的电子商务时代也才会更快一些到来。传统企业成功向互联网和电子商务转型最成功的例子是DELL，DELL一开始还只是一家通过电话直销电脑的公司，尽管也很成功，但当互联网革命开始之时，它毫不犹豫地选择了把握机遇，将自己的全部业务搬到了网上去，并按照互联网的要求来对自己原有的组织和流程进行梳理，开发了包括销售、生产、采购、服务全过程的电子商务系统，并充分利用了互联网手段，为用户提供个性化定制和配送服务，大大提高了客户的满意度，奇迹般地保持了多年50%以上的增长，成为今天世界最大的电脑厂商之一，也对其它转型较慢的竞争对手造成了巨大的威胁和挑战。B2C的这二种实现方式还有一点很大的不同，由网站起家的B2C较难发展起自有品牌的产品、实业，因此它们更象是一个百货商店，当然与百货商店最不同的就是百货

店是用户上门的，而B2C网站是送货上门的，而由传统企业改造而来的B2C更可能象是一个专卖店，专营自己品牌的产品，与传统专卖店不同的是：这里用户和厂商互动性更强，可以量身定做，同时由于省去了建物理店的开销，成本可能会降低。 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