

B-C型企业电子商务模式：综合模式 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\\_B-C\\_E5\\_9E\\_8B\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c40\\_62143.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022_B-C_E5_9E_8B_E4_BC_81_E4_c40_62143.htm) 综合模式实际上，多数企业网上销售并不是仅仅采用一种电子商务模式，而往往采用综合模式，即将各种模式结合起来实施电子商务。Golf web就是一家有3500页有关高尔夫球信息的网站。这家网站采用的就是综合模式。其中40%的收入来自于订阅费和服务费，35%的收入来自于广告，还有25%的收入是该网址专业零售点的销售收入。该网址已经吸引了许多大公司的广告，如美洲银行、美国电报电话公司等。专业零售点开始两个月的收入就高达10万美元。网上的一些零售商店之所以能吸引广告，就是因为虚拟商店本身的名气很大。而在传统的类似实物商店中，一般商店的广告都是与经营的商品有关，网上虚拟商店上的这种交叉广告并不十分常见。由此可见，在网上销售中，一旦确定了电子商务的基本模式，企业不妨考虑一下采取综合模式的可能性。例如，一家旅行社的网页向客户提供旅游在线预订业务，同时不妨也接受度假村、航空公司、饭店和旅游促销机构的广告，如有可能还可向客户提供一定的折扣或优惠，以便吸引更多的生意。一家书店不仅销售书籍，而且可以举办“读书俱乐部”，接受来自于其他行业和其他零售商店的广告。在网上尝试综合的电子商务模式有可能会带来额外的收入。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)