

B-C型企业电子商务模式：实物商品的电子商务模式 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_62147.htm 实物商品的电子商务模式 实物商品指的是传统的有形商品和劳务，这种商品和劳务的交付不是通过电脑的信息载体，而仍然通过传统的方式来实现。虽然目前在互联网上所进行的实物商品的交易仍不十分普及，但还是取得了很大的进步，网上成交额有增无减。网上实物商品销售的特点主要是网上在线销售的市场扩大了。与传统的店铺市场销售相比，网上销售可以将业务伸展到世界各个角落。例如，美国的一种创新产品“无盖凉鞋”，其网上销售的订单有2万美元是来自南非、马来西亚和日本。一位日本客户向坐落在美国纽约的食品公司购买食品，付出的运费相当于产品的价值，然而客户却非常满意，因为从日本当地购买相同的产品，其代价更昂贵。除此之外，虚拟商店需要较少的店面雇员，而且商品在仓库就可以销售。有些情况下虚拟商店可以直接从经销商处订货，省去了商品储存的环节。在网上销售的模式中，一些出售独特商品的虚拟商店较为成功。例如，一家出售与象有关的商品的虚拟商店开展在线销售仅两个月，销售额就达5000美元。虚拟商店销售独特商品之所以较为成功，是由其产品特点和国际互联网的特点决定的。在实际市场上，对于特殊商品的需求是有限的，由于市场上的特殊商品的消费者比较分散，传统的实物店铺市场的覆盖范围不足以支持店铺经营。而国际互联网触及世界市场的各个角落，人们可以根据自己的兴趣来搜索虚拟商店，因此，通过虚拟商店就更容易成功地购买到所需商品。另

一类在线销售较成功的商品是一些众所周知、内容较确切的实物商品，如书籍、磁盘和品牌电脑等。企业实现在线销售目前有两种形式：一种是在网上设立独立的虚拟店铺；一种是参与并成为网上在线购物中心的一部分。通常，互联网服务商可以帮助企业设计网页、创立独立的虚拟商店、为用户提供接入服务。在线销售目前也面临着一些障碍，主要来自于两个方面：一是目前普通消费者上网的较少，即使上网，使用费用也相对较高，这就限制了一大批消费者网上购物。因此，目前广大消费者还是通过传统的实物市场购物。二是国际互联网络非常庞大，对于中小企业来讲，要引起网上用户或消费者的注意也不是容易的事情。开发在线成交系统相对投资较大，中小企业未必能承受。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