

辅导:电子商务的几种模式 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__E8_BE_85_E5_AF_BC__E7_94_B5_c40_62512.htm

1、B to B（商家对商家）
电子商务主要是进行企业间的产品批发业务，因此也称为批发电子商务。电子商务其实远不仅是指网络零售业，更核心的是市场潜力比零售业大一个数量级的企业级电子商务。B to B电子商务模式是一个将买方、卖方以及服务于他们的中间商（如金融机构）之间的信息交换和交易行为集成到一起的电子运作方式。而这种技术的使用会从根本上改变企业的计划、生产、销售和运行模式，甚至改变整个产业社会的基本生产方式。因此，这种企业之间的电子商务经营模式越来越受到重视，被许多业内人士认为是电子商务未来发展的一个重要方向。

2.B to C（商家对个人消费者）
8848就是采用这种商业模式的一个网站。它充分地利用了连邦软件公司在原有的物流上的优势、全国统一的销售连锁店和长斯以来形成的品牌优势，在Internet上把零售做得很火。

3.C to C（个人消费者对个人消费者）
这是美国eBay所采用的商业模式。国内目前有几家声势浩大的网站如易趣，雅宝等也属于这一模式。结合国内电子商务尚未解决支付与货运的现状，采用这种方式，可以让用户自己解决付费、运输和验货等问题。

4.C to B（个人消费者对商家）
这是目前在专业经营电子商务网站中较新的一种概念，也就是所谓的“倒转式的拍卖”，由去年12月份刚刚发布的“酷！必得！”网站提出。资讯人公司以这种全新的概念吸引了不少目光。其他还有G to B(政府对商家)、B-B-C、B-B-B等等。网上拍卖在1999年岁末的电子商

务中占据了80%的份额。可是，电子商务只有网上拍卖吗？不难发现，实际上，仅仅是B to B的模式就将会涉及到各行各业，其中的规模与市场潜力恐怕也值得仔细地思量吧？例如，作为电子商务极为重要同时也是极有市场容量的企业与企业间的电子商务结算，却被绝大多数人所忽视。商业模式关系到网络商家们的经营模式，同时，对网站本身而言，更是引发消费者光临的一个主导因素。因为它会直播影响到网站所定位的消费族群。而无论是哪一种模式，对于目标客户来说，最令人关心的实际上是网站所从事的商业活动是否能够真正的满足客户的需要。比如网络购物，价格如何？商品的质量是否有品质保证？怎样取到货物？是否有支付货款上的麻烦？其中，可能价格的因素要起到最直接的影响消费行为的作用。 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