

中介型电子商务网上拍卖：拍卖网站的经营模式 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\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E4\\_BB\\_8B\\_E5\\_9E\\_8B\\_E7\\_c40\\_62520.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E4_B8_AD_E4_BB_8B_E5_9E_8B_E7_c40_62520.htm)

中介型电子商务网上拍卖4.拍卖网站的经营模式(1)平台式拍卖网站。这类网站拍卖的商品一般都由第三方提供，拍卖服务主要采用P-P或B-C模式，网站的经营目标是促成用户之间的在线交易。用户登录到网站后，即可通过页面或电子邮件进行交易或跟踪拍卖的进程。目前，这类网站的经营服务方式主要有：介绍买卖双方相识后马上撤出，由买卖双方自己磋商达成交易，网站从成交后的某一方或双方收取一定的服务费。网站作为中介服务商先将拍卖品买下，然后通过网站拍卖出去，从中获取差价。采取完全中间商的方式，即买卖双方的竞价、销售、付款、发货等环节均以匿名的方式进行，网站从中收取中介服务费。收费标准也不尽相同，一般是以商品数量和拍卖成交额为基数按照一定的收费比率来计算。平台式拍卖网站最终的赢利一般取决于物流是否顺畅以及价格是否合理。物流顺畅就是快速高效地将成交的商品转交给购买者，这需要精确的设计和规划。从技术角度看，提供竞买过程的跟踪和管理是网上拍卖的关键。(2)专业拍卖网站。虽然目前专业拍卖网站还为数不多，但由于他们有明确的目标市场，因此它们比平台式拍卖网站更具优势。调查表明，目前在全球成功拍卖的记录中，对于相同的拍卖品，在专业拍卖网站的成交率比平台式拍卖网站要高出30%~40%。这类网站也有三种拍卖模式：独立拍卖。买卖双方委托拍卖网站为其创建一个相对独立的拍卖系统，并通过该网站进行交易。它相当于电子索

斯比拍卖行，网站从成交额中提取一定比例的佣金作为服务费用。目前在Internet上这种独立拍卖的网站有Imxex-Change、OnSale等。商品拍卖。它有点类似于芝加哥贸易局的服务，即买卖双方聚集到某个第三方的网站上，对买卖的商品进行快速交易和换手。该方式的主要特点是交易商品特别多，一宗买卖在几分钟内敲定后，马上拍卖另一种。Fastparts是一家专门拍卖电子器件的网站，它实时显示出货条件和竞价动态等，任何瞬时的变化都有可能是成交的机会，因此颇有刺激性。资格限制方式。这类网站对参加拍卖的竞买人进行了限制，未经注册的用户不能参加。与前两种方式不同的是，这种方式往往是卖货人自己设立拍卖网站，拍卖自己的货物。如美国一家从事计算机设备销售的公司于1997年建立了[auctionblock.com](http://auctionblock.com)网站，向2万多授权用户在线拍卖他们的存货。对他们来说，建设网站的目的不是要赢利，而是要减少存货造成的损失。以B-B方式进行的网上拍卖对于企业来说不仅提高了效率，拓展了销售渠道，节省了时间和销售成本，更重要的是它开辟了一种全新的经营模式。企业可通过这类拍卖网站处理积压的产品、不合格的次品、陈旧的设备等传统销售渠道难以处理的物品，还可在网上预先发布新产品，这不仅能够预测产品的市场趋势，还能保留竞价的记录为新产品正式发布提供价格参考。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)