

第十二章各类企业的电子商务应用：案例 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\\_AC\\_AC\\_E5\\_8D\\_81\\_E4\\_BA\\_8C\\_E7\\_c40\\_62623.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E7_AC_AC_E5_8D_81_E4_BA_8C_E7_c40_62623.htm) 拍卖网站--eBay的运作（www.ebay.com）作为Internet上最大的个人拍卖网站eBay，正日益成为众人关注和时常光顾的站点。它的拍卖业务涵盖着古董、书籍、钱币、邮票、计算机、玩具、珠宝、陶瓷、玻璃制品等等。现在，Bay网站每天拍卖的物品有1千多种近200万项，约有40万笔交易过手，每季度营业额都在600万美元以上。其每月页面浏览数高达6亿，可见其受欢迎的程度。可以在网站上查找自己需要的物品eBay只提供交易空间让买卖双方直接交易，公司本身不接触商品，不参与资金结算，不负责库存，更不承担运费。因此网站不会与客户直接发生商品交易的纠纷，从而保证了网站的通畅运营和庞大业务量的增长。在保证交易信用方面，eBay设计了一个系统的解决方案，买卖双方完成交易后，可以对对方的信用及服务等进行评价，eBay将根据这些评价进行评分并累计，得分的标准是对其人的正面肯定得正分，负面或消极反馈的计为负分，没有评价的则为零分。若某人累计得了负4分，此人将不得继续使用交易服务了，其姓名还将记录在信用不良者的黑名单上。为保证及时交货，1998年11月eBay与一家速递公司签约，为eBay的客户提供运输服务。为保证商品的质量和真实性，还利用第三方服务的形式，与Trade Safe Online等公司签订服务合同，卖方可以让买方先把支票押在第三方服务公司然后再发货，这样买主也就可以在接到货后再交钱了，欺诈被防止了，买卖双方的交易安全得到了保证。这对于那些金额

较大的交易更显必要。eBay的在线拍卖用以下手段获得收入：  
一是对每件拍卖物品收取“场地费”，价格从2美分到25美分不等；二是从每笔交易中收取1.25%~5%的“成交费”。与提供大量免费服务的门户网站相比，这种模式可以直接从交易中得到大量收入，但是能否维持下去，还要看日后竞争态势的发展。1998年9月eBay的股票公开上市，当天，每股价格就从开盘的18美元迅速涨到53.5美元，为当时低迷的IT股注入了新的活力。股票上市为eBay的发展创造了空前的机会，如今，eBay已经是为数不多的开始盈利的互联网公司之一。对此，eBay的创办者将其称为建立在相互信任基础上的电子商务的一次成功实践。1999年初，eBay与著名的保险公司的Safe Harbor Insurance公司合作，提供安全交易保障，从而为业务发展铺平道路。同年3月，AOL和eBay联合宣布，两家公司已经签订意向金额高达7500万美元的协议。协议期为4年，eBay向AOL支付7500万美元，并将AOL定为自己的首选Internet接入服务商；而AOL则向自己的1600万注册用户力荐eBay的个人拍卖站点，以促进其在线拍卖业务的进一步发展，同时帮助eBay开展国际业务。这种强强携手正是在迅速升温的在线拍卖竞争热潮中站稳脚跟，抢占制高点的措施。

思考题：1 eBay网站采取的商业运作模式是什么？2 与网上超市商业模式进行比较，网上拍卖有何特点？

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)