

商务师指导：电子商务概论的辅导（六）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E5_B8_88_E6_c40_63770.htm (六)电子商务的类型

电子商务应用有三类：企业间(BusinesstoBusiness)的电子商务、企业内部的电子商务、企业与消费者间(BusinesstoCustomer)的电子商务。

1、企业间B2B的电子商务 电子商务有助于实现下列商业应用。

(1)供应商管理。企业间电子商务应用可帮助企业减少供应商的数量，这些应用可以降低订单处理成本、缩短处理周期、减少处理人员并同时提高处理的订单数量，加强业务伙伴关系。

(2)存货管理。如果企业的大部分业务伙伴都建立了电子连接，那么以前用传真或邮件传送的信息现在就能通过网络立刻传输。企业还可确认所传输的文件，以确保文件已为对方收到，从而提高了审计能力。

(3)配送管理。企业间电子商务应用简化了运输单证的传送，如提货单、采购订单、提前运输通知和载货单等。电子应用能确保单证的数据更为准确，从而改善了资源管理。

(4)渠道管理。企业间电子商务应用可快速将经营信息传递给贸易伙伴。可以把这些信息贴在电子公告牌上。企业可将生产信息以电子方式传送给分销网，不但减少很多人工和时间，并可确保业务伙伴能共享到准确的信息。

(5)结算管理。企业间电子商务应用可将企业与供应商和分销商连接起来，使结算能以电子方式发送和接收。电子结算减少了单证错误，提高了企业处理发票的速度，并且降低了交易费用。

2、企业内部的电子商务 电子商务可以有助于实现企业内部的下列商业应用。

(1)工作组的通信。这种应用使管理者能够通过电子邮件、视频会议

和公告牌与员工进行交流，其目标是利用技术来提高信息的传送速度，使员工能够掌握更多的信息。(2)电子出版。这种应用使企业能够运用WWW等工具来组织、出版和分发人力资源手册、产品规格和会议纪要等信息。(3)销售队伍生产率。这种应用提高了信息在生产部门和销售队伍之间、企业和顾客之间的流动速度。企业可将销售队伍和其他部门更好地组织起来，从而迅速获得更多关于市场和竞争者的信息，制定出更好的战略决策。

3、企业与消费者间(B2C)的电子商务

从消费者的角度看，电子商务促进了：

- (1)社交。电子商务使消费者能通过电子邮件、视频会议和新闻组相互交流。
- (2)个人理财。像Quicken这样的应用程序使消费者能用在线金融服务工具管理投事务和个人理财。
- (3)购买产品和信息。消费者总是想以更低的价格更便利地购买产品和服务。电子商务向消费者提供了方便的购物方法。消费者能找到介绍各种产品和服务的在线信息。

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