

行业新闻之B2B、B2C及C2C合一是常识错误 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__E8_A1_8C_E4_B8_9A_E6_96_B0_E9_c40_63957.htm 在今日召开的2006中国互联网高层年会上，慧聪网CEO郭凡生表示，现在在中国B2B市场上，有一种理论，认为B2B、B2C和C2C会合一，其实这是最简单的经济学和管理学的错误和玩笑，直白到就像错别字，怎么能合一呢！郭凡生说，如果B2B是可行的卖给厂商，B2C也是可行的也卖给销售商，C2C也卖给销售商。如果是一个衬衫，毫无疑问是对的，但是如果我需要一个麦克风，我需要一个麦克风线的时候，B2B可以做吗，C2C可以做吗，是不能做的。我需要建一栋大楼，需要一个每小时有500吨抽排污水能力的抽水机、电动机，我可能是是B2C和C2C吗，显然是不行的，是违反常理的。对于B2B、B2C和C2C合一说法的传播，郭凡生认为，这可能正是中国互联网最大的悲哀。郭凡生说，B2B和B2C、C2C运作的方式和对客户的方式是完全不一样的，因为B2B的商人对待服务更苛刻，他们需要时间，他们的时间更珍贵，这就是B2B的强大。B2B正把广告变成信息，B2B正把一种挥洒着大量浪费着广告的社会信息的沟通方式，变成一种精确化的沟通方式。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