

2006年电子商务考试之BTOC十大缺陷望 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E7_94_B5_c40_64852.htm 根据对欧洲网站的观察，我们可以看到B-C网络经营的十大缺陷：1、"正当性"不足。并非所有的人都愿意在只看到网上的介绍之后，自行比较一下就做出购买的决定，大多数人还是用实体世界的标准来看待网络的虚拟商店，相比之下，这些由几个对经营网站有些冲动的年轻人组成的"商店"，就缺乏说服力强的正当性。2、过度专注特定的付款方式。过度强调从网上付费，将会对网络信用卡付费发生缺少安全信心的消费者打消消费的念头。我们很少看到能提供完整的付款方式（货到付款、支票付款、信用卡、银行转账、邮局汇款）的网络商店。3、忽略凸现个别商品的特殊价值。在实体世界中，通过各种展示方式，卖方可以塑造出商品的个性，但在网上却很难做的到。实体世界的优点会使消费者直接买下商品--而现在的网上却不行。4、卖方不明确。在部分网站中，我们很难找到隐藏在网页后面的"老板"到底是谁，甚至连电话都不列在网站上，这样的设计将无法给消费者信心，除非曾经有过成功购买的经验，否则谁都会担心。这个第一次迈出得如此困难--多少机会就因此而丧失。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