

电子商务市场打破混沌格局行业洗牌加剧电子商务师考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/644/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E](https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_644970.htm)

5\_AD\_90\_E5\_95\_86\_E5\_c40\_644970.htm

随着上世纪末期电子商务的概念被导入中国，中国电子商务在过去的十年中先后经历了开天辟地的创业潮、倍受风投青睐的投资热、泡沫破灭的低迷期、摸爬滚打的发展期。从非典刺激下的B2C应势兴起，再到时下经济寒流中呈现反周期增长态势。回顾中国电子商务的这十年，似乎总在重复着山穷水尽疑无路、柳暗花明又一村的命运。盈利问题、趋同问题、诚信体系的建立、支付的安全性、物流环节的无缝衔接、成本结构优化、社区电子商务的结合趋势、移动电子商务的商机等等。在市场竞争日益加剧的时期，电子商务市场多年来的混沌格局势必会被打破，行业洗牌加剧。2009年计算机世界互联网年会分会将在6月30日北京凯莱大酒店隆重召开。此次分会的主题为电商盛世繁荣问题。与会者有电子商务领域官方发言人鲁瑞清、传统业务门户向电子商务成功转型企业代表王峻涛、电子商务领军企业代表郭朝辉、风投机构高层、互联网研究机构等业界权威人士共聚盛会。共同探讨金融危机下电子商务的成功模式和发展趋势。电子商务模式界限渐行模糊“淘宝从来没有说过自己是C2C，我们是另一种形式的B2C……”马云近期的一番“雷人”言论让人们们对B2C与C2C的异同和界限讨论再次提上台面。究竟B2C与C2C谁能占据电子商务市场的主流？两者谁能率先突破盈利瓶颈，盈利之后能否保证自身生存？而淘宝这样日益火爆的平台，有了很多商家在里面开店卖东西给消费者，到底算是B2C还是C2C？这些争执不下的问题

，或许将在本次大会上得到答案。爱就推门公司创始人表示，电子商务已经发展到很难严格区分B2B还是B2C的阶段，象爱就推门这样面向广大零售商家的电子商务平台在厂商和零售商之间发挥着重要的网络供应链作用，低廉的成本和广泛快速的信息资源整合让双方收益匪浅，这种B2小B的模式是未来的一个发展趋势。爱就推门公司创始人认为很多综合类的电子商务网站最早也是从垂直类发展过来，现在网络供应链的做法很普遍，我们把产品的供应链树立好同时也为更多的创业者提供一个好的创业平台。垂直和综合类的电子商务企业并不矛盾，现在只谈B2C有点落后，在成熟的消费品行业B2C有着得天独厚的优势，这由其刚性需求度决定。但是象新兴品类的，对于需要卖方跟顾客深入讲解和交流的产品，只做B2C的难度很大。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)