

B2C、B2B、C2C电子商务未来谁主沉浮电子商务师考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_B2C_E3_80_81B2B_E3_c40_645001.htm 电子商务这两年一直就很热，大家应该能感觉得到。在电子商务市场中一般包括B2B，C2C，B2C这样几种模式。首先说B2B，在这次金融危机中出口型B2B网站是受到影响最为深重的互联网企业，阿里巴巴的股价在半年内跌了70%，而慧聪跌则去45%。本文来源:百考试题网 原因1：是国际经济形势恶化，国际消费市场萎缩，导致出口企业订单大量减少；原因2：是人民币持续升值，造成国际业务成本大增；原因3：是国内出口企业成本剧增，导致大批出口型企业消亡；原因4：是过去一段时间从紧的财政政策导致出口企业无法得到贷款，导致B2B市场萎缩。百考试题(100test.com) 但整体B2B市场还将成上升趋势，2008年，中国电子商务B2B市场交易额达到21480亿元，与07年相比，同比增长40.2%。B2B市场交易额占中国整体电子商务市场规模的89.5%，预计2009年B2B市场交易额将达到30764亿元，未来三年市场复合增长率保持在41.6%。在政府支持下，国家商务部预计，未来10年，中国将有70%的贸易额将通过电子交易完成，因此，B2B市场规模仍有巨大发展潜力。其次，C2C网站在金融危机中呈现两极化发展趋势。淘宝网一家独大，占据半壁江山。据了解赛迪顾问(Ccid Consulting Co. Ltd., Q.CIC)日前发布报告称，2008年中国C2C市场规模达到了744亿元，预计中国2009年C2C市场规模将达到1078亿元，同比增长44.9%。到2010年，中国C2C市场规模将达到1538亿元，同比增长42.7%。到2011年将达到2310亿元，同比增长50.2%。

中国C2C市场格局中，淘宝仍然是市场霸主，拍拍则凭借庞大的用户资源站稳了第二的交椅。2008年，淘宝占领了84.1%的市场份额，拍拍占8.3%，易趣占6.2%。百度也推出了百度有啊，但从盈利性看，C2C盈利模式还不明朗。而在这里面的可选择也只是这么几家巨头。虽然C2C孕育了中国电子商务的发展。但预计未来几年里，C2C可能会朝着专业B2C的方向靠近。B2C网站作为近两年互联网亮点，B2C是传统企业切入电子商务的最直接最容易体现效益的方式。PPG、红孩子、京东的火爆，不仅引爆了整个B2C领域，更让众多传统商家按耐不住纷纷跟进。在金融危机影响下，很多采取“开源节流”的方式来扩大营收，降低成本。细分市场稳定增长、金融危机带来的用户消费结构趋向线上、市场成本不断摊薄、充沛的现金流、毛利润不断提升等因素都是该类网站在金融危机中选择攻击性扩张的因素。百考试题论坛从数据来看，2008年中国电子商务B2C市场交易额达到1776亿元，同比增长51.4%，B2C市场占中国整体电子商务市场的7.4%。近年来，中国B2C市场发展迅速，企业自建与第三方平台大量涌现，投资者关注度显著提高，预计未来三年中国B2C市场复合增长率可达到41%，2011年中国电子商务B2C市场规模有望达到4982亿元。由传统企业延伸过来的电子商务公司和互联网中成长起来的中小网商也会越来越多。总结2008年中国电子商务B2C市场特点，我们发现：首先，B2C市场重新获得风投机构青睐，经调研，多数投资结构认为在现有经济环境下，电子商务的投资前景依然乐观，而B2C更是未来的投资重点；其次，B2C厂商日益注重增强网站凝聚力和专业性，以提升其产品定位的准确性。其重点关注价格、服务、盈利

水平、市场潜力等因素。此外，各类B2C厂商同时也加强了对品牌信用、营销推广、网站建设、物流配送、售后服务的关注程度；再次，B2C随着互联网与移动互联网电子商务的多元化，以及垂直行业的细分化发展，目前IT零售、旅游、母婴、珠宝、服装等行业B2C发展迅速，其他行业的B2C平台也在不断涌现。未来，中国B2C市场将保持现有发展速度，09年市场份额进一步扩大；B2C服务的客户导向性更强；同业/异业合作经营将成为主要发展趋势。来源：www.examda.com

根据世界工厂网统计，网上购物市场的增长趋势最明显，目前的网上购物用户人数已经达到9620万人，年增长率达到60%。随着在线支付、诚信服务、第三方支付、物流推荐、购物搜索等与网络购物相关的互联网业务的推出并日趋完善，中国网民在网络购物方便性的吸引下逐步将在线购物作为其主要购物渠道，未来几年中国网购市场将持续保持快速的增长趋势，电子商务也将深入人们生活的方方面面。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