

电子商务低端化是个头电子商务师考试 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\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_645002.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645002.htm)

电子商务是提供一个便利的商务平台，但是分类信息提供的是信息平台，上边大部分信息不是为了商务，而是一种简单的生活举动。甚至低门槛是很多没有价值的信息传播和扩展，有时影响到社会和文化的建设。反过来说，分类信息网站上有很多线上提供信息，线下交易，就造成了商务活动。所以我认为分类信息也是低端化的电子商务。来源：考试大 互联网的价值是给人类提供便利的平台和良好的信息传递渠道，作为分类信息网站纵然传承着传递信息和提供良好的平台的作用。作为商业网站那么就要赢利，就要生存。作为分类信息网站都是免费发布信息，免费商务的。那么它的盈利模式除了广告外还会有什么最好的方式。收费?开展展会?似乎这些都不可能。

来源：www.examda.com 低端化的电子商务必然提供低端化的信息，笔者认为分类信息网站可以尝试走高端的、收费模式。这样我们可以很好地避免垃圾信息的传播，提供一个良好的生活信息网站，给网民更多的使用价值。比如：一个商场里的菜市场，和一个地摊式的菜市场，在同等的价格下，你会选择哪个?答案很明显，就是商场，服务和产品的价值有更好的保障。这又谈起B2C和c2c的模式了，商场属于前者，地摊属于后者。可以把商场做成B2C2C的模式，实行正规的管理和统一的售后服务，像家电商场似的，可以租售柜台。来源：考试大 所谓的高端化，不是对高端人群提供服务，而是服务对象不变，服务质量和模式改变。走服务大众，质量高

、信誉好的网站。也许分类信息网站会有更大的发展。摆脱分类信息网站在商业化中的尴尬局面，实现盈利，更好地服务社会。小编推荐：电子商务行业快报 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)