

电子商务多元化B2B依然唱主角电子商务师考试 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\\_645024.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645024.htm)

无论B2C、C2C一时怎样成为社会公众讨论的热点，无非围绕着赢利和信用等两个老生重谈而又面临十分尴尬处境的话题。某B2C企业宣布什么时候要赢利，淘宝信用体系遭受冲击亟待完善等等，热闹可是赚钱为时还早。B2B支撑了电子商务的大部分交易份额。据统计，2008年中国B2B市场的交易规模超过3万亿人民币，占电子商务交易总额90%以上。专家预测，随着中国电子商务的发展，B2B电子商务市场规模将会以几何级数膨胀，这将带给电子商务空前的机会。尤其令人注意的是，尽管电子商务朝向多元化发展是事实，但目前B2B是三种模式里唯一能稳定赢利的模式。随着综合类电子商务阿里巴巴在香港的成功上市，B2B电子商务展现出来的持续赢利能力被广泛看好。大量B2B电子商务平台的出现也繁荣了B2B市场，同时也电子商务多元化发展与服务商脱颖而出提供了环境，许多B2B网站也占据了相当市场。其中，B2B商贸搜索引擎一呼百应

(youboy.com)是B2B电子商务细分市场下的一个分支，在B2B垂直搜索中独树一帜，以其另类搜索而受到关注。采集者退散 中小企业是我国B2B电子商务发展最大的推动力。占据着我国企业90%以上，被称之为中国经济的“动力引擎”的中小企业却因为资金、技术、观念等因素的制约，在电子商务的普及发展进程中掉下步伐。而在此过程中，中小企业急需商业信息，获得在网络上展示自身的机会，联系商机保持商业关系。来源：考试大 一呼百应是专业B2B商贸搜索引

擎，为中小企业提供B2B商业信息搜索，取得与贸易商联系。通过这一种新颖的搜索工具，开设B2B电子商铺，建立客户关系。目前B2B交易均采用线上联系，线下交易的方式，这有效的规避了信用风险问题。从而为中小企业各种原料产品半成品大宗交易，提供了可能。据统计，网络B2B交易平均每笔超过7万元。由于B2B电子商务企业交易对象特性，相对个人消费为目的的交易（C），B2B唱主角的地位将会一直持续下去。在“第三届APEC电子商务工商聪明论坛”上，中国社会科学院财贸所所长助理荆林波曾指出，目前中国电子商务主流仍是B2B。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)