

诚信体系是电子商务新模式的催化剂电子商务师考试 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__E8_AF_9A_E4_BF_A1_E4_BD_93_E7_c40_645136.htm 我们一直在研究电子商务，记得一个月前和一个专门做文档分享的网站站长聊天的时候，他说他从不喜欢说什么电子商务，觉得这个词太大，这有几分道理，电子商务这个词几乎覆盖了整个可以利用网络进行的商务活动全部，就像我们说国内经济，其实对我们具体做事情的人没有任何意义。随着互联网的普及，以前流行的网上电子商务创新模式有了一定的变化。原来的所谓电子商务创新，其实很多是将在现实中成熟的商业模式嫁接到网络上，利用网络的特性为其做一些特制的功能，从而产生网络的某种商业模式，比如b2c、b2b都是如此。而现在的创新，更多的人走了另外一条路，那就是依托网络的特性，开辟原本在现实不能做或者没做过的商业模式。这个方面的例子，比如威客模式，就是一个很明显的例子，没有网络的支持，威客这种商业模式几乎是走不通的。而现在网络上又流行一种新的模式，那就是试客，说到试客，一般人可能觉得陌生，不过要是说起DHC闻名的唱歌版8008208820的广告，估计大家就有印像了，笔者也曾经去他的网站注册，并为老婆领用了它的试用化妆品，当然最后也在上面买了一些。所谓试客，作为一种萌芽于美国的营销手法，英文名Advertrying由“Try”（尝试）与“Advertising”（广告）两个词组合而成，从字面上就生动反映了其内涵。通过规避传统广告形式的灌输性、疏离感，以试用的方式让潜在的顾客去亲身体验商品的独特卖点，进而赢得消费者的最终认同。这里

面有几个要点，首先，商品是免费的，其次，试客们免费使用商品后，一般需要作出一定的反馈，而商家会依据这些反馈去做商品的改良和市场推广。它的商业模式是：聚集大量试客、试客体验产品、试客传播产品感受、部分试客购买产品、向试客群体持续传播产品和品牌信息以提高产品购买率和品牌知名度，从而借此完善产品开发方案或者提高市场销量。但是国内前期的试客模式却走得不是很顺利，这里面最重要的原因，在于商家对试客的质量无法把握，我们可以想象一下，只要是免费赠送的商品，一般来说要聚集一定数量的试客人群并不难，然而如果这些试客们只是为了免费拿东西而来，并不会做出相应的评价和讨论，而不会产生什么口碑传播，那么商家免费促销的目的就无法达到，就会让商家不再愿意拿出免费的商品来，进而逐渐导致试客人群的流失，最终商业模式失败。因此试客的诚信度是试客模式能否成功的关键所在。今年以来，这个商业模式有了进一步的发展，和以往的试客模式不一样的地方是，这些试客服务都是依托已经成熟的网上诚信体系系统来建立，这种已经成熟的累积了多年的用户信用，能对试客模式的推广产生了催化剂的作用。当然要依托这样的诚信体系，对这个诚信体系本身有很高的要求，用户数量要庞大、体系制度要健全、更要为大多数商家熟悉和认可，这方面支付宝是一个很好的范例，03年建立、2亿用户，实名认证、银行卡认证、担保付款等等都是商家可以依靠的依据。这种新的有诚信担保的试客模式与以前的试客模式不一样的地方是，商家可以依靠诚信体系积累的海量的静态用户信息和动态交易数据，来对试客的网络诚信状况做出准确评价。这样商家就能够把免费试用的机会

给予那些更诚信的用户，从而更好地获取反馈信息，并持续改善产品和服务、进行口碑传播，再进一步推动商家的销售，从而使试客模式走上良性的发展渠道，推动试客服务作为一个商业模式的成型。据相关统计数据，目前我国的“试客”群体已达400万-500万人，其中20-40岁的白领女性占大多数。相关调查显示，74.5%的人认为“试客”代表一种新的理性消费观，58.1%的人觉得“试客”模式避免了“盲从消费”，47.0%的人认为“试客”模式是未来消费的一种趋势。而推动这种趋势逐渐成为现实的，正是以支付宝为代表的网络诚信体系的逐渐完善，我们可以预期，随着网络诚信体系的进一步完善，还将为我们带来更多的创新模式，比如闲置商品租用等等先使用后付费的模式，也许都能推行，这将为我们的生活带来更多的惊喜。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