

2006B2C电子商务模式分析与策略建议一 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022_2006B2C_E7_94_B5_c40_65026.htm B2C(Business to Customer) 电子商务是

以Internet 为主要手段,由商家或企业通过网站向消费者提供商品和服务的一种商务模式。目前,在Internet 上遍布了各种类型的B2C 网站,提供从鲜花、书籍到计算机、汽车等各种消费品和服务。由于各种因素的制约,目前以及未来比较长的一段时间内,这种模式的电子商务还只能占比较小的比重。但是,从长远来看,企业对消费者的电子商务将取得快速发展,并将最终在电子商务领域占据重要地位。

1、 B2C电子商务模式分析 可以从不同角度对B2C 的商务模式进行分类和探析。

1.1 从企业和消费者买卖关系的角度分析 B2C 的商务模式主要分为卖方企业买方个人的电子商务及买方企业卖方个人的电子商务两种模式。

1.1.1 卖方企业买方个人模式。这是商家出售商品和服务给消费者个人的电子商务模式。在这种模式中,商家首先在网站上开设网上商店,公布商品的品种、规格、价格、性能等,或者提供服务种类、价格和方式,由消费者个人选购,下定单,在线或离线付款,商家负责送货上门。这种网上购物方式可以使消费者获得更多的商品信息,虽足不出户却可货比千家,买到价格较低的商品,节省购物的时间。当然这种电子商务模式的发展需要高效率和低成本的物流体系的配合。这种方式中比较典型的代表就是全球知名的亚马逊网上书店(<http://www.amazon.com>)。

1.1.2 买方企业卖方个人的电子商务。这是企业在网上向个人求购商品或服务的一种电子商务模式。这种模式应用最多的就是企业用于网上招聘人才。

如许多企业在深圳人才市场网(<http://www.szhr.com.cn>) 招聘各类人才。在这种模式中,企业首先在网上发布需求信息,后由个人上网洽谈。这种方式在当今人才流动量大的社会中极为流行,因为它建立起了企业与个人之间的联系平台,使得人力资源得以充分利用。

1.2 根据交易的客体分析 可把B2C 电子商务分为无形商品和服务的电子商务模式以及有形商品和服务的电子商务模式。前者可以完整地通过网络进行,而后者则不能完全在网上实现,要借助传统手段的配合才能完成。

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