

B2C电子商务模式

吉祥如意





内容简介：

一、 B2C电子商务模式概念及特点

二、 B2C模式的发展

三、 B2C模式的优势和劣势

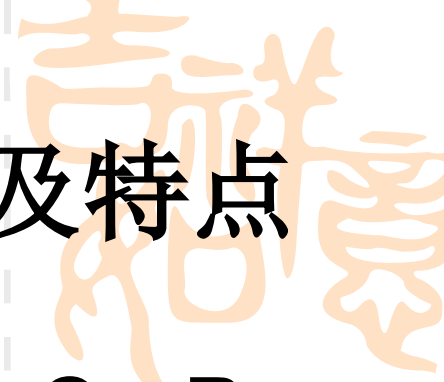
四、 B2C商务模式

五、 B2C盈利模式

六、 B2C模式流程

七、 B2C模式组成





一、B2C电子商务模式概念及特点

1、B2C电子商务模式概念

B2C电子商务模式，有**BtoC**、**B-to-C**、**B-C**、**B2C**、**BC**等表示形式，即企业对消费者的电子商务模式，指的是企业通过互联网为消费者提供产品和服务的一种新型的消费方式。企业对消费者的电子商务模式基本等同于商业电子化的零售商务。**B2C**模式的主要表现是电子商务零售业和网上零售业。

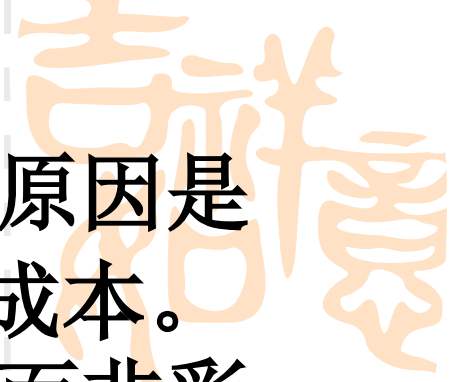


2、 B2C电子商务模式的特点

B2C电子商务模式的特点就是商品完全通过网络的方式进行交易，从消费者到网上挑选和比较商品、网上购物支付、物流配送以及售后服务，都是通过网络为媒介完成的，不进行当面交易。

可见**B2C**模式交易模式主要有以下特点：

(1)商品适合在网上销售。**B2C**电子商务最好的目标产品是能通过电子传输的产品和服务，比如计算机软件、电子杂志、电影、**FLASH**。



(2)适合做电子商务的是书和光盘，原因是这类网站极大地降低了人们的搜索成本。

(3)小型数码产品适合做电子商务，而非彩电、冰箱等大件。

二、B2C模式的发展

1、B2C在我国的发展历程

[卓越网简介](#)

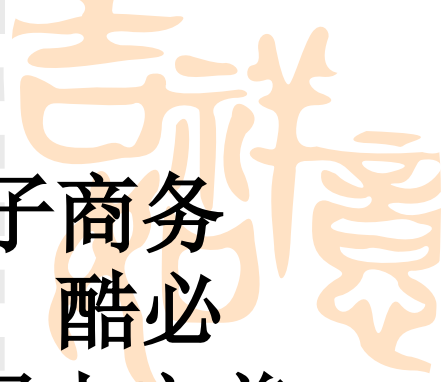




2、中国B2C电子商务模式的发展新阶段

让我们来回顾今年B2C在中国的热门事件。首推E国在今年酷夏推出了网上订货半小时的强力服务工作，成为中国电子商务脱去皇帝的新装，真实地走到人们生活中去的典范；中国ICP老大新浪，今夏也推出自己的网上商城；作为未来B2C发展中重要的中间评价信息支持，著名的消费评价网站E315确定自己在商业价值链中的增值定位；处在ICP第二方队的ELONG





借助在自身内容服务的基础涉足电子商务的旅游信息领域；传统的**B2C**网站：酷必得、天极网、**LALASHO**等也在发展中完善自己成熟的商业模式。**8848**在年初的转型在某种意义上为第二方队的**B2C**网站提供了更大的发展空间。实华开**EC123**在北京市场的发展更是以良好的客户服务为消费者所信赖，逐渐成为京城在线销售的排头兵；在上海地区，易趣等也都在**B2C**领域尝试多角经营。



最近，中国IT巨头——联想集团在年初推出ICP服务（[www. fm365. com](http://www.fm365.com)）及自己的网上商城以后，更以3537万亿美元的巨额并购了面向投资消费人群，在网上证券信息服务方面具有强大优势的赢时通，大举进入中国电子商务服务市场，表明中国B2C的发展进入突破理论，大胆实践的新阶段。强大的中国IT中坚力量的投入，为中国B2C的发展带来了巨大的转机。

三、 B2C模式的优势和劣势

优势：

(1)能够有效地减少交易环节，大幅度降低交易成本，从而降低消费者所得到的商品的价格。对于产品的制造商来讲，网上直销和借助于中介服务的销售方式，大大减少了传统商品流通渠道。在电子商务条件下，由于中间环节的减少和销售范围的扩大，一方面降低产品价格，另一方面是商家或厂家的销售额大幅度提高，竞争力也不断增强。

(2)减少了售后服务的技术支持费用。消费者可以通过互联网来获取在线的技术支持，减少技术服务人员的数量、出差费用，从而降低企业的经营成本。

吉祥慶

劣势：(总结为八大难言之痛)

(1) 痛在心态；

(2) 痛在资本；

(3) 痛在定位；

(4) 痛在服务

(5) 痛在支付；

(6) 痛在供货；

(7) 痛在网速；

(8) 痛在网速



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/688007102007007005>