



石家莊鐵道大學
SHIJIAZHUANG TIEDAO UNIVERSITY

在线开放课程

第二章 电子商务模式分析

电子商务业务模式-B2B

主讲：赵宁

目录



在线开放课程

1. B2B电子商务概念

2. B2B电子商务的优势

3. B2B电子商务模式

电子交易市场（水平、垂直）

基于企业的B2B电子商务

B2B电子商务的概念



在线开放课程

B2B电子商务指的是**企业与企业**之间依托因特网等现代信息技术进行的交易、信息、服务等商务活动。

包括企业与供应商之间的采购，企业与产品批发商、零售商之间的供货，企业与仓储、物流公司的业务协调等。

B2B电子商务的优势



在线开放课程

- 1. 降低成本费用：
 - 降低企业进入国际市场的成本
 - 降低信息成本
 - 简化企业工作流程，提供效率
- 2. 缩短企业的生产销售周期
- 3. 帮助企业及时进行状态的调整
 - 减少企业库存
 - 可预测和控制企业与企业之间的供求信息

B2B电子商务的利润来源



在线开放课程

- (1) 交易费用
- (2) 广告费
- (3) 关键词竞价排名
- (4) 软件许可费
- (5) 节省成本的回报
- (6) 其他服务费用

B2B电子商务的模式



在线开放课程

B2B目前应用较为广泛的模式有：

电子交易市场

以企业为中心的B2B电子商务

B2B电子商务的模式

□ 电子交易市场

电子交易市场有时称为B2B交易中心，其潜在的市场规模使其成为B2B电子商务中最为成熟和最有前景的商业领域。

它是一个数字化的市场形态，供应商和采购商均可以在此进行交易。

电子交易市场

□ 电子交易市场模式

- 综合性电子交易市场（**水平市场**），主要针对较大范围的企业来进行销售产品和服务。

如阿拉巴巴、聪慧网、买卖网。

- **垂直型电子交易市场**主要针对待定的行业，如钢铁、汽车、化学或者物流配送等，这些行业多为生产资料性行业，成交量大、专业性强。

如中国纺织网、中国化工网。

水平B2B成功关键



水平B2B的困境

- (1) 水平B2B可为许多行业的厂家提供服务，因此，网站要不停的**更新**信息，提供相关服务
- (2) 水平B2B追求“**全**”，即**行业全、服务全**，**才有竞争力**，但这会使水平网站冒风险——可能每一个行业都做不好。
- (3) 在“全”和“好”之间找一个平衡点，是水平网站需要解决的难题。

垂直B2B运营模式—成功关键



垂直B2B运营模式—成功关键



在线开放课程

- 垂直B2B具备鲜明的**行业特征**、**专门知识**和**客户关系**，很难转向**多元化经营**和向其他领域渗透。
- 因为其专业性强，**客户定位精准**，潜在购买力比较强，其广告效用会比较大，所以广告费较水平网站要高。

以企业为中心的B2B电子商务

包括企业与供应商之间的采购，企业与产品批发商、零售商之间的供货，企业与仓储、物流公司的业务协调等。

其特点有：

交易额大

交易规范

交易复杂

对象广泛

分公司登录

订单处理	商品维护
销售统计	信息发布
信息速递	其它功能

经销商登录

交易中心	订单处理
订单查询	信息速递
进货统计	其它功能

配送点登录

单据查询	收货处理
发货处理	发货统计
收货统计	其它功能

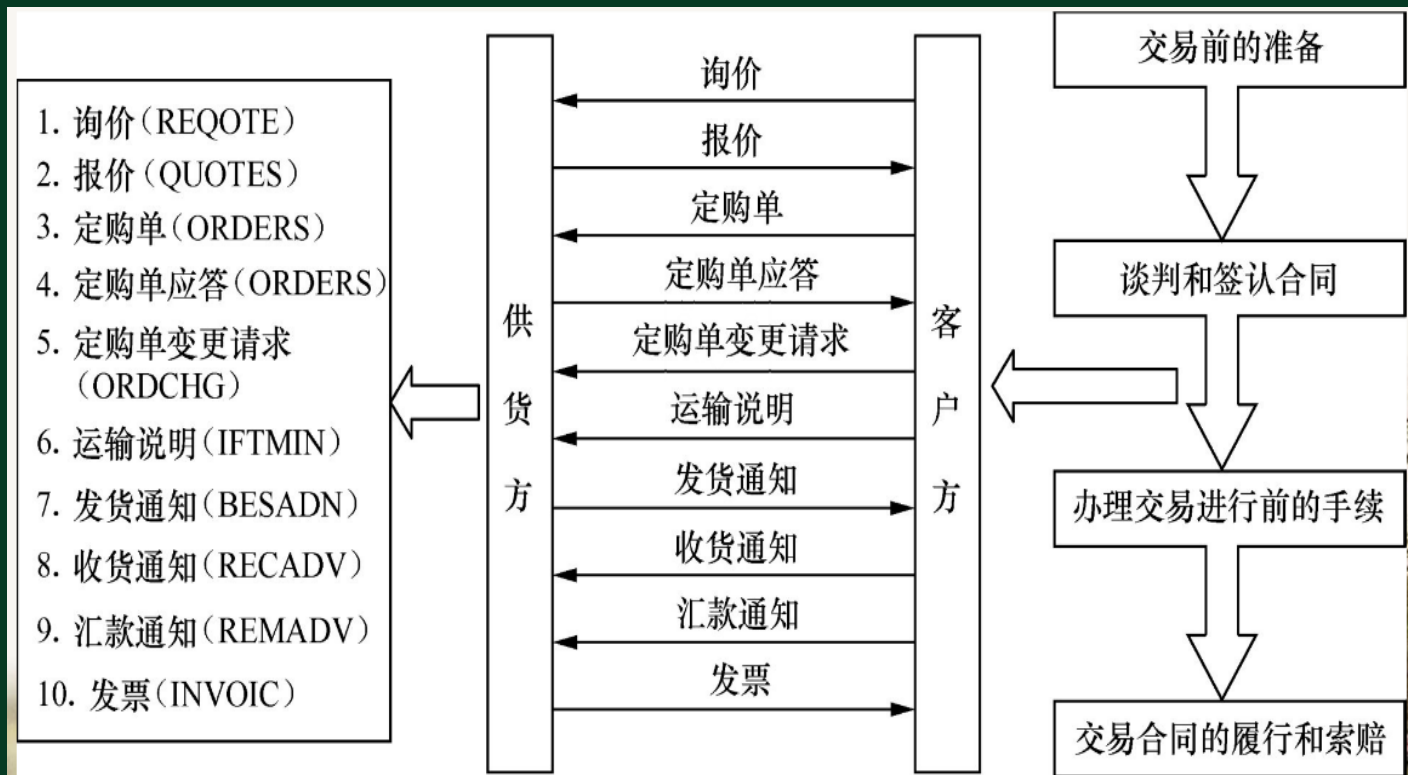
企业的电子化采购



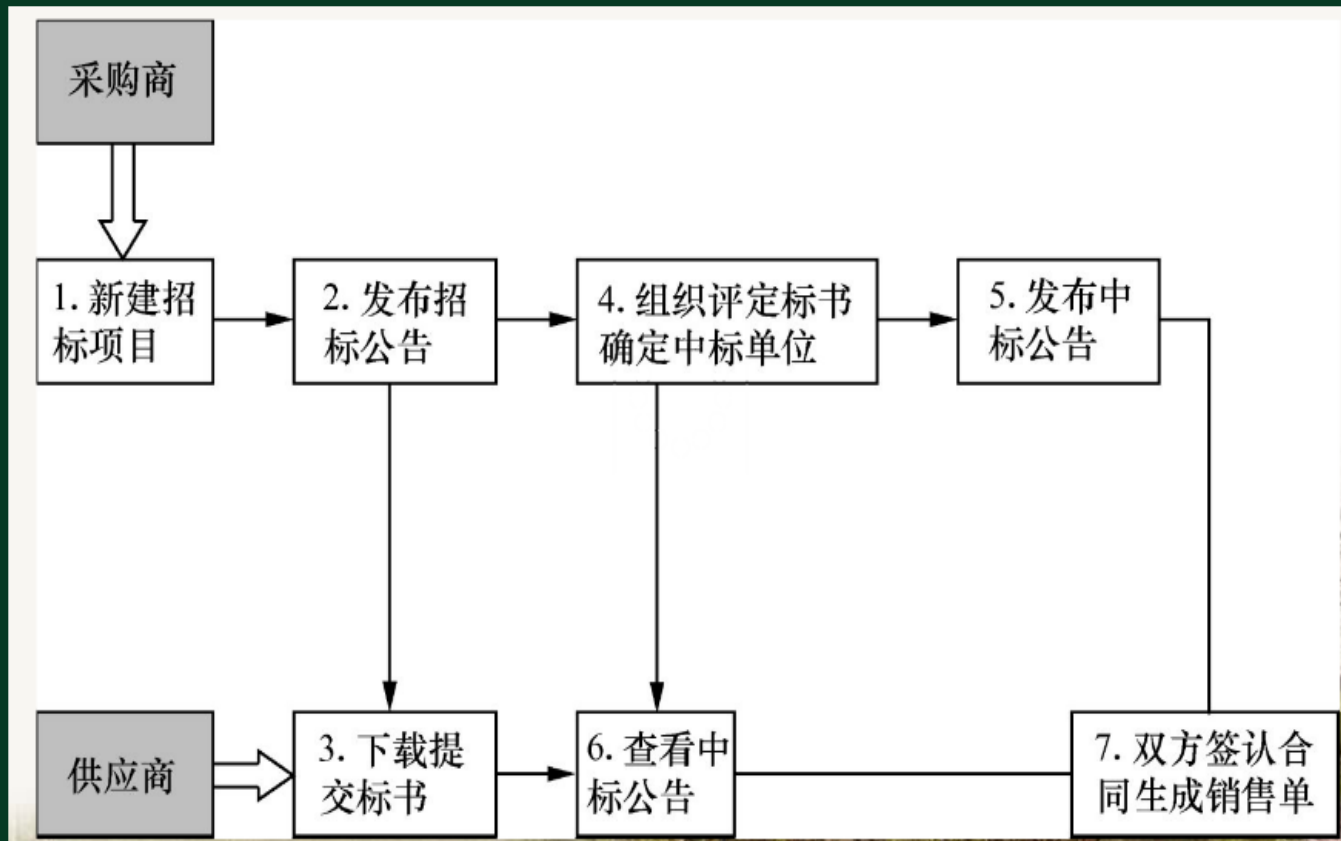
在线开放课程

- 电子化采购（e-procurement）指用因特网、EDI或电子文件传输来进行企业间的采购行为
- 供方和需方直接通过计算机系统，传输、查询订单、发票并支付。
- 直接物资：即生产物资，是生产所必须的直接原材料和零部件。
- 间接物资：是维持生产活动持续进行的辅助间接材料（如计量器具）和维持企业运作所必须的行政性日常用品。

B2B电子商务交易过程



网上采购招投标流程



集中目录



在线开放课程

- 将所有被认可的供应商的产品（所有相关供应商的目录）集中到公司总部，价格可以预先谈好（或将产品放入询价单中），这样采购人员就不必再谈判了。
- 若将所有供应商的目录集中到公司服务器上，就有可能实现所有采购的集中化。

小结



在线开放课程

本部分主要介绍了B2B电子商务，包括概念、优势和盈利来源，重点介绍了B2B电子商务模式分为电子交易市场（水平、垂直）和基于企业的B2B电子商务两种。