

# 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-B2C

主讲: 赵宁

### 目录



- 1. B2C电子商务的概念
- 2. B2C电子商务的主要模式
- 3. B2C电子商务的流程
- 4. B2C电子商务的分类

# B2C模式



- B2C: Business to Consumer
- 即为企业通过网络向个人消费者直接销售产品和提供服务

网上商店与传统商店的比较		
名称	域名 <b>:</b> www.yihaodian.com	店名: 沃尔玛
店面	虚拟空间:网页	物理空间:商店
商品	虚拟商品:图片、平面	物理商品:实物、立体
时间	24小时	固定时间

### B2C电子商务的主要模式



在线开放课程

(一)从企业和消费者买卖关系的角度分析

卖方企业—— 买方个人



•商家出售商品和服务给消费者个人的电子商务模式。如亚马逊公司。

买方企业—— 卖方个人



•企业在网上向个人求购商品或服务的一种电子商务模式。如智联招聘

### B2C电子商务的主要模式



在线开放课程

• (二)从交易的客体分析

无形商品和 服务的电子 商务模式

1) 网上订阅模式

2) 广告支持模式

3) 网上赠予模式

有形商品和 服务的电子 商务模式 1)独立B2C网站

- (1) 新生网上商店
- (2) 传统商店自办网上商店
- (3) 开展直销业务的厂商
- 2) B2C电子化交易市场

# B2C电子商务的交易流程



在线开放课程





# B2C购物流程图



# B2C模式的优势



- >能够有效地减少交易环节
- 〉大幅度降低交易成本
- > 降低消费者所得到的商品的价格
- ▶减少了售后服务的技术支持费用

#### B2C盈利模式



- 1. 收取广告费: 大多数B2C网站
- 2. 交易费: 赚取采购价与销售价之间的差价及 交易佣金
- 3. 出卖衍生物和与本行业相关的产物:如中国 饭统网出售与食品相关的报告。
- 4. 出租虚拟店铺: B2C平台的主要收入来源
- 5. 拍卖: 通过拍卖产品收取中间费

### B2C电子商务网站的分类



- 根据交易完成的主体可将B2C的经营模式大致 划分为四类:
- 电子商务企业建网站直接销售产品模式(如: 当当网、卓越亚马逊网等)
- 电子商务企业建网站提供交易平台模式(如: 淘宝商城等)
- 制造商建网站销售模式(如:海尔网站等)
- 传统零售商建网站销售模式(如: 国美等)。

# 电子商务企业建网站直接销售



- 网站盈利方式:压低制造商(零售商)价格,在采购价与销售价之间赚取差价;广告费等 网站运营成本:产品采购成本;产品供应渠道 开拓处理定单的人力成本;网站日常运营维护成本;退货成本;其他管理成本;税费;其它
- *优点*:商品种类多 *缺点*:货源组织困难;商品价格不具有竞争优势;物流配送存在瓶颈;缺乏零售经验;售后服务难以保障

# 电子商务企业建网站提供交易平台



• **网站盈利方式**: 虚拟店铺出租费、交易手续费、广告费、加盟费等; 付款和收到货物再支付的时间差 产生的巨额常量资金进行其它投资盈利

*网站运营成本*:发展商家入驻的人力成本; 网站日常维护及技术升级等的人力成本;管理 成本;税费;其它

 优点:商品种类多;商品价格具有竞争优势; 电子商务企业可以将更多的注意力集中于网站 的技术创新

*缺点*:管理困难;物流配送存在瓶颈

# 电子商务企业建网站提供交易平台



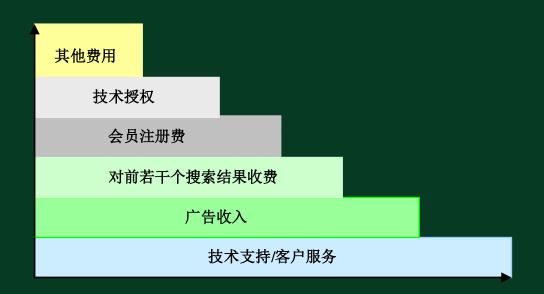


图 3-4: 中介网站的盈利模式

# 制造商建网站销售模式



- *网站盈利方式* : 在生产成本与销售价之间赚 取差价
- *网站运营成本*:产品生产成本;网站运营成本;产品配送成本;退货成本;税费;其它
- 优点:商品价格具有竞争优势;货源组织方便;售后服务有保障
  缺点:商品种类少;缺乏零售经验;与经销商及传统零售商的业务产生竞争;缺乏经营电子商务网站的技术;物流配送存在瓶颈

# 传统零售商建网站销售



- *网站盈利方式* : 压低制造商(经销商)的价格, 在采购价与销售价之间赚取差价; 广告费
- 网站运营成本:产品采购成本;产品配送成本; 网站日常维护、技术升级等的人力成本; 退货成本;其他管理成本;税费;其它
- *优点*:商品种类多;货源组织方便;具有丰富的零售经验;售后服务有保障;可以整合传统零售业务的物流体系,而无须重建 *缺点*:缺乏经营电子商务网站的技术

### 小结



本部分主要介绍了B2C电子商务的概念、主要模式、流程,并重点介绍了B2C电子商务的分类。

