



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-C2C

主讲：赵宁

目录



在线开放课程

- 1. C2C电子商务的概念
- 2. C2C平台存在的必要性
- 3. C2C的优势和盈利模式
- 4. 网上拍卖

C2C电子商务模式

- C2C (Customer to Customer) 模式即**消费者**通过网络与**消费者**之间进行相互的**个人**交易，如个人拍卖。它为买卖双方提供了一个在线交易平台。
- 这是一种新型的网上交易，如网上的跳蚤市场，集中体现了消费者之间通过Internet进行的商品买卖。
- 借助这种方式，个人满足自己的个性化需求的机会大大增加了，如知识的获取、经验咨询等。

C2C平台的必要性

- 首先，网络的范围如此广阔，通过知名的、受买卖双方信任的第三方平台，将买卖双方的供应和需求信息进行匹配。
- 其次，电子交易平台提供商往往还扮演监督和管理职责，负责对买卖双方的诚信进行监督和管理，负责对交易行为进行监控，最大限度地避免欺诈等行为的发生，保障买卖双方的权益。

C2C平台的必要性

- 再次，电子交易平台提供商还能够为买卖双方提供**技术支持服务**。包括帮助卖方建立个人店铺，发布产品信息等；帮助买方比较和选择产品以及电子支付等。基于此技术支持，C2C的模式才能够短时间内为普通用户所接受。
- 最后，随着C2C模式的不断成熟发展，电子交易平台供应商还能够为买卖双方提供**保险、借贷等金融类**服务，更好地为买卖双方服务。

C2C的优势

- 较低的交易成本
- 便捷的信息搜集

C2C电子商务应用基于互联网的电子信息
技术,使得买卖双方很容易获知对方信息.减
少交易双方的**信息不对称性**。

- 加大的销售范围和销售力度

C2C的盈利模式

- 1. 会员费
- C2C 网站为会员提供网上店铺出租，企业认证，产品信息推荐等多种服务组合收取的费用。
- 2. 交易提成
- 作为一个交易平台，它为交易双方提供机会，从交易中收取提成是其市场本性的体现。
- 3. 广告费
- 企业将网站上有**价值的位置**放置各类型广告，再通过各种形式向客户出售。
- C2C网站出于对用户体验的考虑，均没有完全开放此业务，只有个别广告位不定期开放。

C2C的盈利模式

- 4. 搜索排名竞价
- C2C 网站商品的丰富性决定了购买者搜索行为的频繁性，搜索结果排名的重要性，便引出了根据搜索关键字竞价的业务。
- 5. 支付环节收费

买家可把预付款通过网上银行打到支付公司的个人专用账户，待收到卖家发出的货物后，再通知支付公司把货款打入到卖家账户。而支付公司就按成交额的一定比例收取手续费。

网上拍卖

- 优点

- 通过互联网将传统的少数人参与的拍卖方式，变成每个网民都可参与的拍卖交易方式

- 竞买人在竞价时间上具有很大的灵活性；同时，对于卖方来说，网上拍卖产生了更大的拍卖市场。

- 网上搜索引擎可以使买方很方便地搜索到所需竞买的物品

网上拍卖的方式



在线开放课程

- 英式拍卖：是指在拍卖中，拍卖标的的竞价由低至高，依次递增，直到以最高价格成交为止。
- 荷兰式拍卖：拍卖标的的竞价由高到低，依次递减，直到以适当价格成交的一种拍卖。
- 密封拍卖
- 双重拍卖：买家卖家同时递交价格和数量，由拍卖员进行匹配

拍卖案例—ebay拍卖



在线开放课程

eBay拍卖以英式拍卖为主，并在此基础上做了些改进。首先，在eBay拍卖中，卖方列出的拍卖品通常留有1-7天的竞拍时间，在某个规定的时点终止，在此竞拍期内出价最高的人就可以得到这件拍卖商品。对于竞拍者而言，竞标需要点击出价，然后输入其心中期望的价格；如果有人出价比当前竞拍者高，系统会自动提醒他。

拍卖案例—ebay拍卖

- eBay引进了自动离拍（left bids）系统。竞拍者事先输入一个最高竞拍价（离拍价），系统就可以代他出价，每次增加一个预订的增额，直到他的离拍价被人超过为止，这就意味着他此次拍卖失败。如果在竞拍终止前，离拍竞拍者的系统出价最高，他就可以获得这件拍卖品。

小结

- 本部分主要介绍了C2C电子商务的概念，并分析了C2C平台存在的必要性和C2C的优势和盈利模式，最好介绍了网上拍卖的分类和案例分析。