



石家莊鐵道大學  
SHIJIAZHUANG TIEDAO UNIVERSITY

在线开放课程

网络营销渠道

网络市场的中间商

主讲：王学辉

与传统商务相比，电子商务的显著特点和优越之处就是可以在网上进行直销，企业和客户的直接联系跳过了中间商的作用，有人对中间商在电子商务中的存在性提出质疑。然而，互联网上正涌现出来越来越多的网络中间商，并且他们在这个新兴的网络市场中被赋予了新的形式和功能。

# 目录

- 3.1 传统中间商的功能
- 3.2 网络市场的中间商的特点
- 3.3 网络市场中间商的类型
- 3.4 网络中间商定价策略分析

## 3.1 传统中间商的功能

- 协调生产和消费之间的矛盾
- 帮助消费者定位需求和选择适当的产品
- 为生产者提供需求信息
- 影响消费者购买决策
- 降低生产者和消费者的风险

## 3.2 网络市场的中间商的特点

在网络市场环境下，中间商面临四种情况：

- 直销企业向网络直销企业转型
- 传统间接销售向网络直销转型
- 传统直销向网络间接销售转型
- 传统间接销售向网络间接销售转型

## 3.3 网络市场中间商的类型

- 目录服务商
- 搜索引擎服务商
- 虚拟商场
- 互联网内容供应商
- 网络零售商
- 虚拟评估机构
- 网络统计机构
- 网络金融机构
- 虚拟集市
- 智能代理

## 3.4 网络中间商定价策略分析

网络中间商必须建立起核心竞争优势，并不断地维持和巩固这种优势，这依赖于网络中间商是否能够制定合理的营销战略，包括市场细分战略，产品战略，定价战略等。

## 网络中间商在三种不同情况下的最优定价战略分析：

- 提供服务的边际成本为零，并且没有连带外部效应的条件下，网络中间商应该将所有的资源配置用于提供高质量的专业化信息或服务上。
- 提供服务的边际成本大于零，但无连带外部效应的条件下，网络中间商可以进行歧视定价，并针对不同消费者分别提供不同水平的服务并收取不同的价格。
- 提供的服务存在连带外部效应，但边际成本为零的条件下，由于存在连带外部效应，参与的厂商越多，网络中间商所提供的信息和服务对消费者的价值就越大。

# 小结

- 网络市场中间商的特点、类型
- 网络中间商定价策略分析

