

# 五种电商的模式，你都懂吗

产品名称	五种电商的模式，你都懂吗
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

如今电商伴随着我们的生活，有些你可能接触到，但你可能并不了解他具体是什么模式。

下面小编就跟大家讲讲这几种模式，看你们都接触到过哪些。

五种常见的电子商务模式：B2B、B2C、C2B、C2C、O2O

电子商务模式是指企业运用互联网开展经营取得营业收入的基本方式，也就是指在网络环境中基于一定技术基础的商务运作方式和盈利模式。目前，常见的电子商务模式主要有B2B、B2C、C2B、C2C、O2O等几种，本文简单的对这五种电子商务模式进行简单的对比。

五种常见的电子商务模式对比：B2B、B2C、C2B、C2C、O2O

### (1) B2B模式

B2B (Business to Business)，是指商家与商家建立的商业关系。

例如我们在麦当劳中只能够买到可口可乐是因为麦当劳与可口可乐中的商业伙伴的关系。商家们建立商业伙伴的关系是希望通过大家所提供的东西来形成一个互补的发展机会，大家的生意都可以有利润。例子：阿里巴巴、慧聪。

B2B模式是电子商务中历史长、发展完善的商业模式，能迅速的带来利润和回报。它的利润来源于相对低廉的信息成本带来的各种费用的下降，以及供应链和价值链整合的好处。它的贸易金额是消费者直接购买的10倍。企业间的电子商务成为电子商务的重头。它的应用有通过EDI网络连接会员的行业组织，基于业务链的跨行业交易集成组织，网上及时采购和供应营运商。

B2B电子商务模式主要有降低采购成本、降低库存成本、节省周转时间、扩大市场机会等优势，目前常见的B2B运营模式主要有垂直B2B（上游和下游，可以形成销货关系）、水平B2B（将行业中相近的交易过程集中）、自建B2B（行业运用自身优势串联整条产业链）、关联行业的B2B（整合综合B2B模式和垂直B2B模式的跨行业EC平台）。B2B的主要盈利模式是：会员收费、广告费用、竞价排名费用、增值服务费、线下服务费、商务合作推广、安询盘付费等。

## (2) B2C模式

B2C (Business to Consumer), 就是我们经常看到的供应商直接把商品卖给用户, 即“商对客”模式, 也就是通常说的商业零售, 直接面向消费者销售产品和服务。例如你去麦当劳吃东西就是B2C, 因为你只是一个客户。例子: 当当、卓越、优凯特。

B2C网站类型主要有综合商城(产品丰富的传统商城EC化)、百货商店(自有库存, 销售商品)、垂直商店(满足某种特定的需求)、复合品牌店(传统品牌商的复合)、服务型网店(无形商品的交易)、导购引擎型(趣味购物、便利购物)、在线商品定制型(个性化服务、个性化需求)等。B2C的盈利模式主要是服务费、会员费、销售费、推广费等。

## (3) C2B模式

C2B (Customer to Business), 比较本土的说法是要约, 由客户发布自己要些什么东西, 要求的价格是什么, 然后由商家来决定是否接受客户的要约。假如商家接受客户的要约, 那么交易成功; 假如商家不接受客户的要约, 那么就是交易失败。C2B模式的核心, 是通过聚合分散分布但数量庞大的用户形成一个强大的采购集团, 以此来改变B2C模式中用户一对一出价的弱势地位, 使之享受到以大批发商的价格买单件商品的利益。例子: U-deals、当家物业联盟。

C2B模式的一般运行机制是需求动议的发起、消费者群体自觉聚集、消费者群体内部审议、制定出明确的需求计划、选择合适的核心商家或者企业群体、展开集体议价谈判、进行联合购买、消费者群体对结果进行分配、消费者群体对于本次交易结果的评价、消费者群体解散或者对抗。

## (4) C2C模式

C2C (Customer to Consumer), 客户之间自己把东西放上网去卖, 是个人与个人之间的电子商务。例子: 淘宝、拍拍、易趣。C2C的主要盈利模式是会员费、交易提成费、广告费用、排名竞价费用、支付环节费用等。C2C的一般运作流程是: 卖方将欲卖的货品登记在社群服务器上、买方透过入口网页服务器得到二手货资料、买方透过检查卖方的信用度后选择欲购买的二手货、透过管理交易的平台分别完成资料记录、买方与卖方进行收付款交易、透过网站的物流运送机制将货品送到买方。

## (5) O2O模式

O2O即Online To Offline, 也即将线下商务的机会与互联网结合在了一起, 让互联网成为线下交易的前台。这样线下服务就可以用线上来揽客, 消费者可以用线上来筛选服务, 还有成交可以在线结算, 很快达到规模。该模式重要的特点是: 推广效果可查, 每笔交易可跟踪。O2O模式的优势有: 充分挖掘线下资源、消费行为更加易于统计、服务方便、优势集中、促使电子商务朝多元化方向发展。