

# 开发b2b2c的意义：把客户的客户变成你的客户

产品名称	开发b2b2c的意义：把客户的客户变成你的客户
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

中国近几年的互联网发展市场，可以说是风起云涌，在中国发展了二十多年的电子商务领域，也逐渐趋于成熟。直至几月，电商的模式已经有了很多的种类，而像B2B2C为一类的商城系统已经成为了现代电商界的主流，在当今的互联网大数据的背景下，越来越多的人开始在互联网行业中大力发展自己，希望可以云游在互联网行业中的位置。

但是这么多年，电子商务的发展也慢慢有了变化，因为人们对行业的冲击，电子商务也开始慢慢走向了饱和，所以，这才使得许多的企业寻求新的出路，B2C、B2B、C2C也已经无法满足需求。

B2B2C的起源与发展

B2B2C是一种新型的网络营销方式，个b指的是供应商，第二个b指的是平台，c则指的是消费者。但这样的理解是广泛的，还可以细分化理解。B2B2C是结合了B2C和C2C两种交易模式产生的，在此基础之上功能更加综合化，服务更优化。

B2B2C的特点是指把供应商、平台以及消费者三者有机结合。它能创造价值并使其变现，它是生产、分销以及零售三种资源全面整合的过程。不仅仅增强了服务能力，还更有利于客户价值提升。这种平台实际上充当了供应商的角色，直接将供应商产品摆到消费者面前，让供应商节省很多中间环节，获得更多利润。让其将更多的资金投入到其它领域，终受益于消费者。

这种模式的创新之处在于：提供了一个全新的交易规则和平台，打破了传统的电子商务模式。节省了从销售到购买的中间环节，不断增强供应商与消费者之间的联系，让企业和消费者能整合到一个平台上。

B2B2C的核心是一种先进性，平台将供应商和消费者有机的结合在一起，缩短销售环节。这是一种新型的供应链，使得电子商务与传统商务之争日益激烈。其另外一个特点是平台没有库存，根据消费者的需求选择物流公司，这需要与物流公司加强合作，终形成一套完整的物流解决方案。

目前目前有哪些比较成功的B2B2C网站？

1、天猫商城

天猫商城，我们不得不说它是一个非常成功的b2b2c商城，是一个纯开放的平台，其中利润的来源于广告、流量和技术服务费。天猫商城的度高，每天的客流量大

## 2、京东商城

从目前形势来看，京东的销售额80%都是来自于自营渠道，而想要做到开发平台的目标仍任重而道远。

京东能够稳定发展到，可能是有它的看家本领，经营信息家电类的口碑极好，其自建的物流体系，管控严，服务好。自从接入自建第三方支付系统，商家价格竞争优势度来源于货款账期获利、厂家返利、家电与供应商议价能力强等。

## 3、亚马逊

中国亚马逊是全球大的网上商城平台，在中国兼有一个b2b2c开放平台。利润主要来自于物流费、差价、广告费、店租、仓储费等。亚马逊中国是一个全球化企业，国内外度高，资金雄厚，在正版图书方面颇具实力，具备了发展跨境b2b2c商城天然优势、自建物流可控力强等。

## 4、苏宁易购

苏宁易购是一个后来居上的b2b2c商城网站，在zui开始，苏宁易购商家入驻是免费的，并且能够提供低成本服务，而苏宁易购的利润来源于商家与消费者所使用的易付宝所带来的收入。其中，易付宝是苏宁自建的一个支付体系，能够同步线下，品牌度高、口碑好，议价能力强，可见，价格是它的立身之本。

“ b2b2c ” 的核心价值：把客户的客户变成你的客户

商业模式多种多样，大多数公司要么卖产品或者服务给B端（公司类客户），要么卖给C端（普通消费者）。

举个例子：2b的公司,国外比较典型的IBM，给企业提供服务器，或者企业定制化服务，国内大部分广告公司，设计公司，或者企业咨询公司，也是这样的模式。2c的公司可能就比较多了，腾讯，爱奇艺，优酷等，面向个人收取服务费，年费等。

还有第三种模式，通常称之为b2b2c。这种模式我们通常称之为平台模式，也就是一头连接企业端，一头连接消费者，平台负责运营，用一种合理的规则将企业上游下游打通，产生一个聚集效应。这种模式无论是电商领域，服务领域，还是搜索领域都具有普遍性。

其实，而这种无限大的可想象力在于可以有源源不断的新增用户，而这些用户，并不一定是需要你去发传单从路上拉来，而是他们自然而然就加入的。和传统做广告模式比起来，这样的新增用户可能是裂变

式的，非线性的。

当你去家乐福，买了一瓶美汁源饮料，你买的饮料不是家乐福生产的，而你从买了这瓶饮料开始，你即是美汁源的客户，也是家乐福的客户。家乐福获取了你的信息之后，可以给你推荐其他食品，比如面包。

当你在大众点评选择希尔顿酒店的时候，你同样也变成了大众点评的客户。而这时候，大众店评的大数据分析系统里，又多了你的电话和联系方式，及购物记录。

甚至是一家软件公司，也可以成为一个b2b2c模式的平台企业。当A公司需要一个系统，在市场上找到了一家提供系统的saas运营商。于是A公司和公司签订了协议，从运营天开始，A公司所有的客户，就和这家系统共享了。

开发b2b2c商城系统的意义

1、企业、商家提供优质供应商，消费者可以通过B2B2C商城模式的电商平台购买到优质产品，然后实现共赢。电商平台可自行开设自营店铺，充实平台商品，带给消费者舒心的消费体验，使平台拥有较大盈利能力。

2、买卖双方各有独立的登录后台，商家可自己设置账号，分工明确，更快速高效的工作，使平台对商家结算及管理更便捷。

3、实现平台快速盈利，平台与商家结算按照月结账期进行结算，保护平台与消费者的利益。

4、在B2B2C商城系统搭建模式中，B2B2C商城系统对售后服务拥有更大的权限，对供应商是一种良性的督促，对消费者是有更加强大的购物保障。

5、安全可靠，充分保障用户权益。在订单支付方面，B2B2C商城系统通常采用支付宝、微信、银联等第三方安全交易支付的方式来保障消费者资金安全。还有，平台会员的资料，商品的规格，订单的数据等一些企业敏感信息都是存放在企业商城指定的服务器上的，因此数据的安全性是其他类型的商城无法比拟的。

6、资源整合，可以提供一站式服务。在电子商务的快速发展中，企业希望通过用户受众面来选择适合自己的商城产品，而我们使用B2B2C商城平台后，信息布局会更加广泛，整体供应链会更加成熟，系统将更加完善，为平台用户和商家提供一站式优质服务。

7、打造闭环电商生态系统。B2B2C商城系统能够实现供求、分销、商家入驻、客户管理等等一系列的整合，将其集中于平台上，构建闭环的电商生态系统，让各成员间形成良性循环。

【远丰软件】认为：B2B2C多商家商城系统模式是具时代潮流性的，它符合商业发展的趋势，其商业价值不可估量。多商家商城系统颠覆了传统的电子商务模式，将企业与单个客户的不同需求完全地整合在一个平台上。多商户商城系统既省去了当当网类型B2C的库存和物流，又拥有淘宝网类型C2C欠缺的盈利能力。