

S2B2C的模式是B端服务市场对接需求资源的过程

产品名称	S2B2C的模式是B端服务市场对接需求资源的过程
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

S2B2C电商模式中一个合格的S需要满足哪些方面？

1、供应链集采

S平台赋能B端的重要的一个价值点，就是提供B端销售中需要的深度货品资源。

这个显著的无疑是在供应链顶端，因为B端通常会有自己的采购渠道，但是通常都会受制于订货量的大小。量小，缺乏对上游供应商的谈判能力，通常不能获得很好的资源支持。量大，需要积压大量的存货，造成现金流的停滞，库存压力。

但是由于S完成了对B端的采购货品来源及品类选择，价格优势的支持，因此S能够根据行业信息，实时准确地获取B端客户对某些货品资源的需求，帮助他们向品牌方做集成性采购，将会比B端的单独采购，获得更好的价格和服务，同时节约了很多采购运营成本。

2、规模效益化集成运营服务平台

对B端客户而言，其商业拓展中投入的重资产主要集中在运营端。一个传统的跨境商家，通常会有店面，仓库，客服，打包人员，以及一定量的货品库存。

而电商型，平台型跨境商家，也会有仓库，库管，客服，打包以及货品库存。这些部分都是商家日常商业运营的基础。

而实际上，是否拥有这些基础配备，就真的能让商家具有完全保障的销售优势么？

其实不一定。所有的运营成本都只会指向销售端，只有销售端的足够流量，才能让后端运营不会造成商家发展的桎梏。但实际情况是，销售端的开拓也急需大量的资本投入和人力，而后端基本运行的运营成本随着人力成本，货品采购成本，货品积压沉没成本等因素不减反增，前后端的成本压力都会是B端在商业发展中的绊脚石。

S2B2C的模式是B端服务市场对接需求资源的过程，这个过程就充分考验S平台所输送资源和提供运营服务的成熟度。在S2B2C模式之下，这已经不是单一平台模式，它必须做到每个角色环节紧密融合，从货源采购，价格体系到打包发货，从销售营销支持，物流对接到售后服务以及各种行业信息整合，以及营销端的内容输出，产品培训，市场数据的反馈等全方位的商业支持。真正能做到销售后运营端的全流程无忧交付。

这将会帮B端客户提供更优化的运营资源、规模化、数据化、效率提升的助推器，同时解放现金流，极大降低运营成本，B端将会解放更多的运营资本，转向开拓更大更多样化的销售渠道及平台。

S2B2C的模式是B端服务市场对接需求资源的过程S2B2C的模式是B端服务市场对接需求资源的过程S2B2C的模式是B端服务市场对接需求资源的过程S2B2C的模式是B端服务市场对接需求资源的过程S2B2C的模式是B端服务市场对接需求资源的过程