

项目五 B2C 电子商务模式



5.1 任务一： B2C 电子商务模式分析

● 任务引导

2011 年上半年中国 B2C 企业网络零售市场交易规模有 970 亿，同比增长 76.7%，环比增长 10.6%。其中在 B2C 市场上京东商城、淘宝商城等企业的交易规模大幅提升。

网络购物市场能够保持较高的增长主要归结于以下原因：

1. 较大规模的购物网站不断扩展产品线并尝试通过开放平台来以提升综合服务水平，如淘宝、卓越开放平台。
2. 服装、家电、化妆品、图书、母婴等细分网络购物行业规模不断扩大，以及今年上半年电商企业开始发展医药 B2C 领域。
3. 仓储物流、支付方式的优化也为网络购物持续增长提供了基础保障。

据数据显示，截至 2011 年 6 月中国 B2C 网络购物市场上，淘宝商城交易规模占据绝对的优势，达 48.5%，排在第二位的是京东商城，占据 18.1%，位于第三的是卓越亚马逊，占 2.4%。其他依次为凡客诚品、当当网、易迅网、库巴网、新蛋网、1 号店及其麦网。

5.1 任务一： B2C 电子商务模式分析

- 任务说明

通过本次任务主要了解及掌握 **B2C** 电子商务概念、 **B2C** 电子商务的主要模式、收益模式、成功条件，并通过实际操作，掌握分析 **B2C** 电子商务模式的方法。

5.1 任务一： B2C 电子商务模式分析

5.1.1 B2C 电子商务的主要模式

根据交易的客体，可把 B2C 电子商务分为有形商品的 B2C 模式和无形商品的 B2C 模式。

1. 有形商品的 B2C 模式。

- (1) 网上商城模式。比较有代表性的有京东商城、红孩子、凡客诚品等。
- (2) 企业网站模式。如海尔。

2. 无形商品的 B2C 模式

- (1) 广告支付模式。例如 Yahoo
- (2) 网上订阅模式。比如在线出版、在线服务和在线娱乐等。
- (3) 付费浏览模式。例如超星图书馆是付费浏览模式的典型代表。
- (4) 共享试用模式。这种模式成为很多软件公司和出版商销售产品的主要方式。

5.1 任务一： B2C 电子商务模式分析

5.1.2 B2C 电子商务的企业类型及收益模式

1. B2C 电子商务的企业类型

(1) 经营着离线商店的零售商：

这些企业有着实实在在的商店或商场，网上的零售只是作为企业开拓市场的一条渠道，他们并不依靠网上的销售生存。如美国的沃尔玛（Wal-Mart）、上海联华超市、北京西单商场等。

(2) 没有离线商店的虚拟零售企业

这类企业是 Internet 商务的产物，网上销售是他们唯一的销售方式，他们靠网上销售生存。如美国的亚马逊（Amazon）网上书店、中国的京东商城等

(3) 商品制造商

商品的制造商采取网上直销的方式销售其产品，不仅给顾客带来了价格优势上的好处及商品客户化，而且减少了商品库存的积压。例如 DELL 是商品制造商网上销售最成功的例子

5.1 任务一： B2C 电子商务模式分析

5.1.2 B2C 电子商务的企业类型及收益模式

2. B2C 电子商务企业的收益模式

- (1) 销售本行业产品获得利润
- (2) 销售衍生产品获得利润。
- (3) 产品租赁
- (4) 销售平台中介费
- (5) 特许加盟费
- (6) 会员费
- (7) 广告费
- (8) 信息发布及咨询服务费

5.1 任务一： B2C 电子商务模式分析

5.1.3 B2C 电子商务模式成功的条件

1. 安全诚信
2. 成本控制
3. 产品渠道
4. 特色经营
5. 网站引力

5.1 任务一： B2C 电子商务模式分析

5.1.4 适合 B2C 电子商务模式优先发展的行业

1. 3C/ 家用电器类
2. 服装类
3. 书刊类行业
4. 特色礼品类
5. 日杂百货类
6. 母婴用品及化妆品类

5.1 任务一： B2C 电子商务模式分析

● 任务实施

1. 通过本次任务主要完成以下内容：

- 了解京东商城的经营范围及其目标，分析该网站的企业类型和网站类型。
- 认识该网站采用的付款方式，并简要说明采用该方式的原因及该方式的特点。
- 分析京东商城的拍卖者价格定位策略。
- 熟悉购买物品的流程及注意事项。
- 分析京东商城的诚信机制和社区服务
- 了解人该网站的物流配送作业的设定，分析其对网站的影响。
- 简要分析京东商城的售后服务方式。
- 了解并分析京东商城的经营理念和企业文化

5.1 任务一： B2C 电子商务模式分析

● 拓展练习

1. 问答题

- (1) 什么是 B2C 电子商务，它的成功条件有哪些？
- (2) B2C 电子商务的典型运作方式有哪些？
- (3) B2C 电子商务的盈利模式有哪些？

2. 操作题

- (1) 登录凡客诚品 (<http://www.vancl.com/>) 网站，并对该网站的企业类型、网站类型、付款方式、购物流程、诚信机制、物流配送作业的设定、售后服务方式、经营理念和企业文化等进行分析。
- (2) 登录当当网 <http://www.dangdang.com/>) 网站，并对该网站的企业类型、网站类型、付款方式、购物流程、诚信机制、物流配送作业的设定、售后服务方式、经营理念和企业文化等进行分析。

5.2 任务二： B2C 商城购物

- 任务引导

- 韩磊是沈阳某公司的一名白领，因为工作繁忙，他几乎没有时间去商场购物。网上商城的兴起为他解决了很大的问题。网上商城相当于网上的商业大厦，因为其规模大、信誉好、商品齐全、配送及售后完善，深受广大用户的欢迎。
- 韩磊的生活用品类商品在“1号店”购买，电子数码类商品在“京东商城”购买，图书在“卓越亚马逊”及“当当网”购买，服装在“凡客诚品”购买，甚至连母婴用品都在网上商城“红孩子”购买。网上商城节省了韩磊很多的时间，并且因为是网络直销，还节省了很多资金。

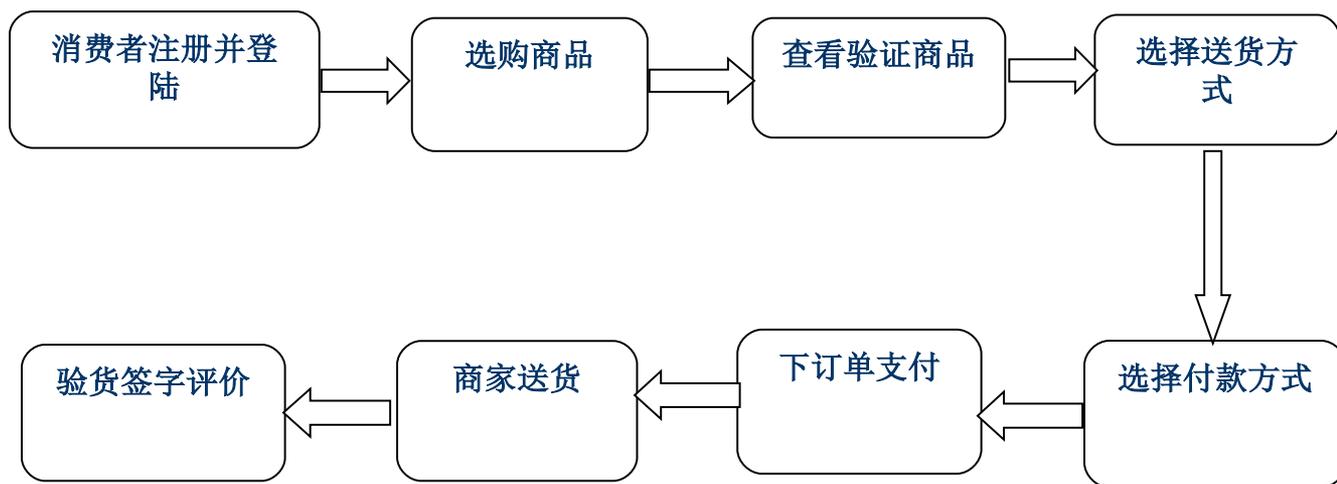
5.2 任务二： B2C 商城购物

- 任务说明
- B2C 企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商城，消费者通过网络在网上购物、在网上支付。由于这种模式节省了客户和企业的时间和空间，大大提高了交易效率，特别对于工作忙碌的上班族，这种模式可以为其节省宝贵的时间。
- 通过本次任务了解 B2C 商城的购物流程、国内主要知名 B2C 网站，并通过实际操作掌握 B2C 电子商城的用户注册、商品选购、物流跟踪等操作。

5.2 任务二： B2C 商城购物

5.2.1 B2C 电子商务的主要流程

在 B2C 电子商务网站购物的主要流程如下：



5.2 任务二： B2C 商城购物

5.2.2 国内知名 B2C 商城平台简介

1. 京东商城（ <http://www.360buy.com/>）
2. 淘宝商城（ <http://www.tmall.com/>）
3. 当当网（ <http://www.dangdang.com/>）
4. 卓越亚马逊（ <http://www.amazon.cn/>）
5. 凡客成品（ <http://www.vancl.com/>）
6. 新蛋网（ <http://www.newegg.com.cn/>）
7. 红孩子（ <http://www.redbaby.com.cn/>）
8. 1号店（ <http://www.yihaodian.com>）
9. 苏宁易购（ <http://www.suning.com>）
10. 易迅网（ <http://www.icson.com/>）

5.2 任务二： B2C 商城购物

- 任务实施
 1. 在京东商城购物
 2. 在卓越亚马逊购物

5.2 任务二： B2C 商城购物

- 拓展练习

1. 问答题

- (1) B2C 的购物流程是什么？
- (2) 举例介绍国内知名的电子商城网站。

2. 操作题

- (1) 登录凡客诚品（ <http://www.vancl.com/> ）网站，完成注册用户，并选购自己心仪的服装，完成交易的整个过程。
- (2) 登录当当网 <http://www.dangdang.com/> ）网站，完成用户注册、选择合适的图书商品，完成订单交易的整个过程。