C2C (viết tắt của Consumer To Consumer), đây là một mô hình kinh doanh mà người tiêu dùng có thể giao dịch với nhau, thường là trong môi trường trực tuyến. Để thực hiện giao dịch thương mại trực tuyến, những người tiêu dùng sẽ phải thông qua một bên thứ ba. Bên thứ ba này có thể là một trang web làm trung gian đấu giá hoặc bán hàng.

2C là mô hình kinh doanh giữa Khách hàng và Khách hàng thông qua nền tảng giao dịch của bên thứ 3

**Các ví dụ trong thực tế của C2C**

Các sàn giao dịch thương mại điện tử áp dụng mô hình C2C như:

**Shopee**

Shopee là sàn thương mại điện tử C2C phát triển mạnh nhất ở Việt Nam, với lượng người dùng “khủng” tham gia giao dịch mỗi ngày.

Shopee với nhiều gian hàng lớn trong và ngoài nước hấp dẫn, hính sách bảo vệ người bán và người mua cùng quy trình giao dịch trao đổi/mua hàng dễ dàng.

Ngoài ra, Shopee cũng mở rộng hình thức kinh doanh B2C với nhiều gian hàng Shopee Mall. Đây là những cửa hàng chính hãng đã thông qua các bước kiểm tra chặt chẽ nhằm đảm bảo quyền lợi cho người dùng.

Shopee cung cấp rất nhiều chương trình ưu đãi lớn cùng với giá bán phù hợp nên trở thành kênh mua sắm được yêu thích nhất hiện nay.

**Lazada**

Là một trong những sàn thương mại điện tử lâu đời, chuyên các dòng sản phẩm điện tử. Để kinh doanh trên Lazada, nhà bán lẻ/doanh nghiệp phải cung cấp đầy đủ giấy tờ chứng nhận chất lượng sản phẩm để bảo vệ quyền lợi của khách hàng.

Những năm gần đây, Lazada mở rộng nhiều ngành hàng giúp người dùng dễ dàng lựa chọn sản phẩm theo nhu cầu.

Mặc dù Lazada không đa dạng gian hàng và mặt hàng như các sàn khác, nhưng vẫn là điểm – bán hàng lý tưởng giúp các doanh nghiệp tăng trưởng doanh số hiệu quả.

**Tiki**

Tiki là sàn thương mại tuyệt vời dành cho các tín đồ “săn” sách/truyện và vật dụng văn phòng phẩm.

Thời gian đầu, Tiki đi theo hướng kinh doanh B2C giữa nhà sản xuất/xuất bản với khách hàng – đảm bảo chất lượng sản phẩm và bản quyền tuyệt đối. Về sau, Tiki triển khai thêm mô hình C2C và mở rộng thêm nhiều danh mục sản phẩm khác như: hàng hóa thiết yếu, đồ gia dụng, thời trang, làm đẹp, mẹ và bé…

Tuy nhiên, Tiki vẫn duy trì phương châm hoạt động – yêu cầu khắt khe về giấy tờ kinh doanh cùng các loại giấy tờ liên quan nhằm chứng minh mặt hàng của doanh nghiệp/nhà bán lẻ là chính hãng. Đồng thời, Tiki cũng kiểm soát giá bán giữa các sản phẩm không quá chênh lệch so với thị trường.

- Ngoài ra mô hình C2C còn có các hoạt động phổ biến như:

+ **Đấu giá**: Cho phép bên bán định một mức giá sàn đối với các sản phẩm của mình. Nếu có nhu cầu mua hàng, người dùng phải tham gia vào việc đấu giá. Và người nào đưa ra mức cao nhất sẽ sở hữu sản phẩm. Một trong những ví dụ tiêu biểu cho hoạt động đấu giá trong C2C eBay.

+ **Giao dịch trao đổi**: Là hoạt động trao đổi các vật phẩm/hàng hóa có mức giá tương đương nhau giữa các người dùng

+ **Dịch vụ hỗ trợ**: Các giao dịch trong mô hình C2C được thực hiện giữa những người xa lạ. Để đảm bảo độ uy tín trong quá trình kinh doanh, các dịch vụ hỗ trợ ra đời giúp giải quyết các vấn đề về chất lượng và đơn hàng. Ví dụ như Paypal cung cấp dịch vụ thanh toán nhanh

+ **Bán tài sản ảo**: Tham gia vào C2C, người dùng có thể thực hiện trao đổi hay mua bán các tài sản ảo (có thể là vật phẩm trong các trò chơi trực tuyến) với người khác