B2B THIÊN VỀ BÊN BÁN

Ở mô hình này, doanh nghiệp sẽ sở hữu một website chính hoặc làm chủ một trang thương mại điện tử mà trong đó sẽ cung cấp đầy đủ các sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ cho các đối tác là doanh nghiệp, đại lý, bán lẻ hoặc nhà sản xuất. Những đối tác của doanh nghiệp thuộc mô hình này còn được gọi là bên thứ 3

Ví dụ: Công ty cổ phần đầu tư và phát triển công nghệ Abaha, Abaha là đơn vị cung cấp nền tảng Business App hỗ trợ doanh nghiệp kinh doanh dễ dàng với nhiều sản phẩm đa dạng:

– Master B: Nền tảng E-learning Ecommerce cho chuyên gia.

– HomeID: Nền tảng trợ lý cư dân kết hợp Thương mại điện tử.

– ABAHA B2B: Nền tảng Xây, Quản lý kênh phân phối, Đại lý, CTV.

Ví dụ: Foxconn Technology Group – một trong những nhà sản xuất thiết bị điện tử như linh kiện, phụ kiện điện thoại lớn nhất hiện nay có trụ sở tại Đài Loan. Khách hàng của Foxconn bao gồm các doanh nghiệp lớn như: Apple, Amazon, Microsoft, Kingdom, Nintendo, Xiaomi…

Thông thường ở mô hình này, doanh nghiệp bên bán sẽ cung cấp những sản phẩm của mình với số lượng lớn. Và loại mô hình này khá là phổ biến và phát triển tại Việt Nam bởi nó có những đặc điểm đáp ứng được các nhu cầu của đa số doanh nghiệp.