**P2P、P2C 、O2O 、B2C、B2B、 C2C的概念解析**

[P2P](http://wiki.mbalib.com/wiki/P2P)、[P2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/P2C) 、[O2O](http://wiki.mbalib.com/wiki/O2O) 、[B2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2C)、[B2B](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2B)、 [C2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/C2C)，每天看着这些常见又陌生的名词，如果有人跟你说让你[解释](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%A7%A3%E9%87%8A)它的含义，[金融](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%87%91%E8%9E%8D)的小伙伴们是不是瞬间石化了，是不是欲言又止了，哑口无言了，它的概念意义你真的懂吗?来吧，跟着小编一起来真正的了解下它们的含义和区别吧!

**P2P到底是什么呢?**

[P2P借贷](http://wiki.mbalib.com/wiki/P2P%E5%80%9F%E8%B4%B7)是一种将非常小额度的[资金](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%B5%84%E9%87%91)聚集起来[借贷](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%80%9F%E8%B4%B7)给有资金[需求](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%9C%80%E6%B1%82)人群的一种民间小额借贷模式。P2P是“[Peer-to-Peer](http://wiki.mbalib.com/wiki/Peer-to-Peer)”的简写，个人对个人的意思，P2P借贷指个人通过第三方平台(P2P[公司](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%85%AC%E5%8F%B8))在收取一定[服务费](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%9C%8D%E5%8A%A1%E8%B4%B9)用的前提下向其他个人提供小额借贷的金融模式。

**P2P模式**

　　第一种是纯线上模式，是纯粹的P2P，在这种[平台模式](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%B9%B3%E5%8F%B0%E6%A8%A1%E5%BC%8F)上纯粹进行[信息](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BF%A1%E6%81%AF)匹配，帮助资金借贷双方更好的进行资金匹配，但缺点明显，这种线上模式并不参与[担保](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%8B%85%E4%BF%9D);

　　第二种是[债权转让](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%80%BA%E6%9D%83%E8%BD%AC%E8%AE%A9)模式，平台本身先行放[贷](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%B4%B7)，再将[债权](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%80%BA%E6%9D%83)放到平台进行[转让](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%BD%AC%E8%AE%A9)，很明显能让[企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BC%81%E4%B8%9A)提高[融资](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%9E%8D%E8%B5%84)端的[工作效率](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%B7%A5%E4%BD%9C%E6%95%88%E7%8E%87)，但容易出现[资金池](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%B5%84%E9%87%91%E6%B1%A0)，不能让资金充分发挥[效益](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%95%88%E7%9B%8A)。

[**O2O**](http://wiki.mbalib.com/wiki/O2O)**到底是什么呢?**

　　O2O是目前[微信](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%BE%AE%E4%BF%A1)[二维码营销](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%8C%E7%BB%B4%E7%A0%81%E8%90%A5%E9%94%80)的超火概念，即[Online To Offline](http://wiki.mbalib.com/wiki/Online_To_Offline)，也即将线下商务的机会与[互联网](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%92%E8%81%94%E7%BD%91)结合在了一起，让互联网成为线下[交易](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%A4%E6%98%93)的前台。

　　这样线下[服务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%9C%8D%E5%8A%A1)就可以用线上来揽客，[消费者](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B6%88%E8%B4%B9%E8%80%85)可以用线上来筛选服务，还有[成交](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%88%90%E4%BA%A4)可以在线上[结算](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BB%93%E7%AE%97)，很快达到规模。

　　该模式最重要的特点是：推广效果可查，每笔交易可跟踪。

**O2O的优势**

　　O2O的优势在于把网上和网下的优势完美结合。通过[网购](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BD%91%E8%B4%AD)[导购](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%AF%BC%E8%B4%AD)机，把互联网与地面店完美对接，实现互联网落地。让消费者在享受线上优惠[价格](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BB%B7%E6%A0%BC)的同时，又可享受线下贴身的服务。同时，[O2O模式](http://wiki.mbalib.com/wiki/O2O%E6%A8%A1%E5%BC%8F)还可实现不同商家的联盟。

[**O2O营销模式**](http://wiki.mbalib.com/wiki/O2O%E8%90%A5%E9%94%80%E6%A8%A1%E5%BC%8F)**的核心**

　　O2O营销模式的核心是在线预付，[在线支付](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%9C%A8%E7%BA%BF%E6%94%AF%E4%BB%98)不仅是支付本身的完成，是某次[消费](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B6%88%E8%B4%B9)得以最终形成的唯一[标志](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%A0%87%E5%BF%97)，更是消费[数据](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%95%B0%E6%8D%AE)唯一可靠的考核[标准](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%A0%87%E5%87%86)。其是对提供online服务的互联网[专业公司](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%B8%93%E4%B8%9A%E5%85%AC%E5%8F%B8)而言，只有[用户](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%A8%E6%88%B7)在线上完成支付，自身才可能从中获得效益，

[**B2C**](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2C)**的概念**

　　B2C是Business-to-Customer的缩写，而其中文简称为“商对客”。“商对客”是[电子商务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1)的一种模式，也就是通常说的[商业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%95%86%E4%B8%9A)[零售](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%9B%B6%E5%94%AE)，直接面向消费者[销售](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%94%80%E5%94%AE)[产品](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%A7%E5%93%81)和服务。这种形式的电子商务一般以[网络零售](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BD%91%E7%BB%9C%E9%9B%B6%E5%94%AE)业为主，主要[借](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%80%9F)助于[互联网](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%92%E8%81%94%E7%BD%91)开展在线销售[活动](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B4%BB%E5%8A%A8)。B2C即[企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BC%81%E4%B8%9A)通过互联网为[消费者](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B6%88%E8%B4%B9%E8%80%85)提供一个新型的[购物环境](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%B4%AD%E7%89%A9%E7%8E%AF%E5%A2%83)——[网上商店](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BD%91%E4%B8%8A%E5%95%86%E5%BA%97)，消费者通过[网络](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BD%91%E7%BB%9C)在[网上购物](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BD%91%E4%B8%8A%E8%B4%AD%E7%89%A9)、在[网上支付](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BD%91%E4%B8%8A%E6%94%AF%E4%BB%98)。

**网站组成**

　　B2C[电子商务网站](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1%E7%BD%91%E7%AB%99)由三个基本部分组成：

　　1、为[顾客](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%A1%BE%E5%AE%A2)提供在线购[物](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%89%A9)场所的[商场](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%95%86%E5%9C%BA)网站;

　　2、负责为[客户](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%AE%A2%E6%88%B7)所购[商品](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%95%86%E5%93%81)进行[配送](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%85%8D%E9%80%81)的[配送系统](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%85%8D%E9%80%81%E7%B3%BB%E7%BB%9F);

　　3、负责顾客身份的确认及货款[结算](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BB%93%E7%AE%97)的[银行](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%93%B6%E8%A1%8C)及认证[系统](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%B3%BB%E7%BB%9F)。

**代表网站**：

[天猫](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%A4%A9%E7%8C%AB)——为人[服务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%9C%8D%E5%8A%A1)做平台

[京东](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%AC%E4%B8%9C)——[自主经营](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%87%AA%E4%B8%BB%E7%BB%8F%E8%90%A5)卖产品

[凡客](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%87%A1%E5%AE%A2)——[自产自销](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%87%AA%E4%BA%A7%E8%87%AA%E9%94%80)做[品牌](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%93%81%E7%89%8C)

[**B2B**](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2B)**概念**

　　B2B(企业对企业的[电子商务模式](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1%E6%A8%A1%E5%BC%8F))

　　B2B(也有写成BTB)是指企业对企业之间的[营销](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%90%A5%E9%94%80)关系，它将企业[内部网](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%86%85%E9%83%A8%E7%BD%91)，通过B2B网站与客户紧密结合起来，通过网络的[快速反应](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%BF%AB%E9%80%9F%E5%8F%8D%E5%BA%94)，为客户提供更好的服务，从而促进企业的业务发展([Business](http://wiki.mbalib.com/wiki/Business) Development)。近年来B2B[发展势](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%8F%91%E5%B1%95%E5%8A%BF)头迅猛，趋于成熟。

　　B2B是指进行[电子商务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1)[交易](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%A4%E6%98%93)的供需双方都是商家(或企业、[公司](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%85%AC%E5%8F%B8))，她(他)们使用了[互联网](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%92%E8%81%94%E7%BD%91)的[技术](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%8A%80%E6%9C%AF)或各种商务网络平台，完成商务交易的过程。电子商务是现代B2Bmarketing的一种具体主要的表现形式。

　　含有三要素

　　1.[买卖](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%B9%B0%E5%8D%96)：B2B网站平台为[消费者](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B6%88%E8%B4%B9%E8%80%85)提供质优价廉的商品，吸引[消费者购买](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B6%88%E8%B4%B9%E8%80%85%E8%B4%AD%E4%B9%B0)的同时促使更多商家的入驻。

　　2.合作：与[物流公司](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%89%A9%E6%B5%81%E5%85%AC%E5%8F%B8)建立合作关系，为[消费者的购买行为](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B6%88%E8%B4%B9%E8%80%85%E7%9A%84%E8%B4%AD%E4%B9%B0%E8%A1%8C%E4%B8%BA)提供最终保障，这是B2B平台硬性条件之一。

　　3.服务：[物流](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%89%A9%E6%B5%81)主要是为消费者提供购买服务，从而实现再一次的交易。

　　代表网站：

[**阿里巴巴**](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%98%BF%E9%87%8C%E5%B7%B4%E5%B7%B4)

　　阿里巴巴是国内也是全球最大的[B2B](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2B)[电子商务网站](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1%E7%BD%91%E7%AB%99)。是[中小企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%B8%AD%E5%B0%8F%E4%BC%81%E4%B8%9A)首选的B2B平台，主要提供“[诚信](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%AF%9A%E4%BF%A1)通”[服务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%9C%8D%E5%8A%A1)，但由于所有[用户](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%A8%E6%88%B7)基本上都是“诚信通”[客户](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%AE%A2%E6%88%B7)。所以没有专业的电子商务[运营能力](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%BF%90%E8%90%A5%E8%83%BD%E5%8A%9B)和做阿里巴巴的其它推广业务，很难取得显著效果。

[**中国制造网**](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%B8%AD%E5%9B%BD%E5%88%B6%E9%80%A0%E7%BD%91)

　　中国制造网是B2B电子商务[行业网站](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%A1%8C%E4%B8%9A%E7%BD%91%E7%AB%99)后起之秀，干净的网站风格，实用的网站类容，深受用户喜爱。虽然位居中国B2B网站[行业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%A1%8C%E4%B8%9A)第三位，但由于“百销通”付[费用](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%B4%B9%E7%94%A8)户还不算多，听说效果还算不错，推荐做[电子商务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1)的[企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BC%81%E4%B8%9A)尝试一下。

**中国**[**供应商**](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BE%9B%E5%BA%94%E5%95%86)

　　中国供应商是由中国[互联网](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%92%E8%81%94%E7%BD%91)[新闻](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%96%B0%E9%97%BB)中心主办的B2B[贸易](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%B4%B8%E6%98%93)平台。提供多种样式的[广告](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%B9%BF%E5%91%8A)服务，但网站以免费普通[会员](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BC%9A%E5%91%98)居多，好好[运营](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%BF%90%E8%90%A5)[商铺](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%95%86%E9%93%BA)，效果还可以。反正不要钱，建议多注册一个B2B平台尝试一下。

[**C2C**](http://wiki.mbalib.com/wiki/C2C)**的概念**

　　C2C实际是电子商务的专业用语，是个人与个人之间的电子商务。C指的是[消费者](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B6%88%E8%B4%B9%E8%80%85)，因为消费者的英文单词是[Customer](http://wiki.mbalib.com/wiki/Customer)([Consumer](http://wiki.mbalib.com/wiki/Consumer))，所以简写为C，而C2C即 Customer(Consumer) to Customer(Consumer)。C2C的意思就是个人与个人之间的电子商务。比如一个消费者有一台[电脑](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E8%84%91)，通过[网络](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BD%91%E7%BB%9C)进行[交易](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%A4%E6%98%93)，把它出售给另外一个消费者，此种交易类型就称为C2C电子商务。

　　代表网站： [淘宝网](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B7%98%E5%AE%9D%E7%BD%91) [易趣网](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%98%93%E8%B6%A3%E7%BD%91) [拍拍网](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%8B%8D%E6%8B%8D%E7%BD%91)

　　毫无疑问，[淘宝](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B7%98%E5%AE%9D)在C2C领域的领先地位暂时还没有人能够撼动。然而，淘宝却也不得不承受这份领先带来的沉甸甸压力。在领先与压力之间，淘宝在奋力往前走

[**P2C**](http://wiki.mbalib.com/wiki/P2C)**概念**

　　P2C即[Production to Consumer](http://wiki.mbalib.com/wiki/Production_to_Consumer)简称为[商品](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%95%86%E5%93%81)和[顾客](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%A1%BE%E5%AE%A2)，[产品](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%A7%E5%93%81)从[生产企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%9F%E4%BA%A7%E4%BC%81%E4%B8%9A)直接送到消费者手中，中间没有任何的交易环节。是继[B2B](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2B)、[B2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2C)、C2C之后的又一个[电子商务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1)新概念。在国内叫做：生活[服务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%9C%8D%E5%8A%A1)平台。

　　P2C具体表现为：如果哪天[家乐福](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%AE%B6%E4%B9%90%E7%A6%8F)、[沃尔玛](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B2%83%E5%B0%94%E7%8E%9B)、[大中电器](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%A4%A7%E4%B8%AD%E7%94%B5%E5%99%A8)等这些[零售业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%9B%B6%E5%94%AE%E4%B8%9A)巨头也进军电子商务，通过[互联网](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%92%E8%81%94%E7%BD%91)开展[商务活动](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%95%86%E5%8A%A1%E6%B4%BB%E5%8A%A8)，这种商务活动的可能性一直是存在的，并且随着互联网[技术](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%8A%80%E6%9C%AF)的平台发展，还会向[中小企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%B8%AD%E5%B0%8F%E4%BC%81%E4%B8%9A)逐步渗透。

　　P2C把老百姓日常生活当中的一切密切[相关](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%9B%B8%E5%85%B3)的[服务信息](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%9C%8D%E5%8A%A1%E4%BF%A1%E6%81%AF)，如[房产](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%88%BF%E4%BA%A7)、[餐饮](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%A4%90%E9%A5%AE)、交友、[家政服务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%AE%B6%E6%94%BF%E6%9C%8D%E5%8A%A1)、票务、健康、医疗、保健等聚合在平台上，实现[服务业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%9C%8D%E5%8A%A1%E4%B8%9A)的[电子商务化](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1%E5%8C%96)。

　　personal(个人) to [Company](http://wiki.mbalib.com/wiki/Company)([公司](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%85%AC%E5%8F%B8))

　　platform(平台) to CreditAssignment([债权转让](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%80%BA%E6%9D%83%E8%BD%AC%E8%AE%A9))

　　是继[P2P](http://wiki.mbalib.com/wiki/P2P)之后的又一个[互联网金融](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%92%E8%81%94%E7%BD%91%E9%87%91%E8%9E%8D)新概念

　　该理论是国内首个P2C互联网金融服务，对债权转让[企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BC%81%E4%B8%9A)进行资质审核、[实地考察](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%AE%9E%E5%9C%B0%E8%80%83%E5%AF%9F)，筛选出具有[投资价值](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%8A%95%E8%B5%84%E4%BB%B7%E5%80%BC)的优质[债权](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%80%BA%E6%9D%83)[项目](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%A1%B9%E7%9B%AE)在平台上向[投资者](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%8A%95%E8%B5%84%E8%80%85)公开;并提供在线[投资](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%8A%95%E8%B5%84)的[交易](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%A4%E6%98%93)平台，实时为投资者生成具有[法律效力](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B3%95%E5%BE%8B%E6%95%88%E5%8A%9B)的债权转让及服务协议;[监督](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%9B%91%E7%9D%A3)企业的项目[经营](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BB%8F%E8%90%A5)，[管理](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%AE%A1%E7%90%86)评估[风险](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%A3%8E%E9%99%A9)，确保投资者[资金](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%B5%84%E9%87%91)安全。

[**O2O**](http://wiki.mbalib.com/wiki/O2O)**、**[**C2C**](http://wiki.mbalib.com/wiki/C2C)**、**[**B2B**](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2B)**、**[**B2C**](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2C)**的区别在哪里？**

　　O2O是[Online to offline](http://wiki.mbalib.com/wiki/Online_to_offline)分为四种[运营模式](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%BF%90%E8%90%A5%E6%A8%A1%E5%BC%8F)：

1. Online to offline是[线上交易](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BA%BF%E4%B8%8A%E4%BA%A4%E6%98%93)到线下[消费体验](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B6%88%E8%B4%B9%E4%BD%93%E9%AA%8C)
2. offline to online是[线下营销](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BA%BF%E4%B8%8B%E8%90%A5%E9%94%80)到线上交易
3. offline to Online to offline是线下营销到线上交易再到线下消费体验
4. Online to offline to online是线上交易或[营销](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%90%A5%E9%94%80)到线下消费体验再到线上消费体验



　　比如:[保险](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BF%9D%E9%99%A9)直购O2O,[苏宁易购](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%8B%8F%E5%AE%81%E6%98%93%E8%B4%AD)O2O,[大众点评](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%A4%A7%E4%BC%97%E7%82%B9%E8%AF%84)O2O等

　　C2C是[Consumer](http://wiki.mbalib.com/wiki/Consumer) to Consumer就是个人对个人的，比如[淘宝](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B7%98%E5%AE%9D)的小[店铺](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%BA%97%E9%93%BA)。

　　B2C是[Business to consumer](http://wiki.mbalib.com/wiki/Business_to_consumer)是商家对个人，这个就很多了卓越、[当当](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%BD%93%E5%BD%93)、[京东](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%AC%E4%B8%9C)等等都是。



[B2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2C)、[C2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/C2C)很重要的一点是都运用了[物流](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%89%A9%E6%B5%81)。

[B2B](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2B)是[Business](http://wiki.mbalib.com/wiki/Business) to Business是[企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BC%81%E4%B8%9A)间的，比如[阿里巴巴](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%98%BF%E9%87%8C%E5%B7%B4%E5%B7%B4)。

 　　**举例通俗说明一下就是：**

　　C2C就是我卖东西你来买

　　B2C就是我成立个[公司](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%85%AC%E5%8F%B8)卖东西，你来买

[O2O](http://wiki.mbalib.com/wiki/O2O)就是我成立个公司卖东西你来买但是要你自己来拿

　　B2B就是你也成立了公司买我公司的东西

[**电子商务**](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1)[**知识**](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%9F%A5%E8%AF%86)**口诀**

* B2B有三宝：企业、[中介](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%B8%AD%E4%BB%8B)、[沟通](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B2%9F%E9%80%9A)好
* B2C有三宝：[品牌](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%93%81%E7%89%8C)、[渠道](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B8%A0%E9%81%93)、[销售](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%94%80%E5%94%AE)好
* C2C有三宝：你开、我买、[支付宝](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%94%AF%E4%BB%98%E5%AE%9D)
* O2O有三宝：线上、线下、一起搞
* [LBS](http://wiki.mbalib.com/wiki/LBS)有三宝：签到、优惠、位置找
* [NFC](http://wiki.mbalib.com/wiki/NFC)有三宝：近场、支付、安全好
* [SEO](http://wiki.mbalib.com/wiki/SEO)有三宝：内容、[外链](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%A4%96%E9%93%BE)、[权重](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%9D%83%E9%87%8D)屌
* [EDM](http://wiki.mbalib.com/wiki/EDM)有三宝：内容、[受众](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%8F%97%E4%BC%97)、分析好
* [CPA](http://wiki.mbalib.com/wiki/CPA)有三宝：行动、转化、站长恼
* [CPS](http://wiki.mbalib.com/wiki/CPS)有三宝：[佣金](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BD%A3%E9%87%91)、销量、效果好
* [CPC](http://wiki.mbalib.com/wiki/CPC)有三宝：点击、引导、作弊少
* [CPM](http://wiki.mbalib.com/wiki/CPM)有三宝：展示、千人、不可靠
* [PHP](http://wiki.mbalib.com/wiki/PHP)有三宝：开放、高效、[成本](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%88%90%E6%9C%AC)少

[**电子商务模式**](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1%E6%A8%A1%E5%BC%8F)**汇总**

　　从事电子商务，以上都要知晓的电子商务模式:

* [B2B](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2B)([经济组织](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%BB%8F%E6%B5%8E%E7%BB%84%E7%BB%87)对经济组织)
* [B2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2C)(经济组织对[消费者](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B6%88%E8%B4%B9%E8%80%85))
* [B2B2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2B2C)([企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BC%81%E4%B8%9A)对企业对消费者)
* [C2B](http://wiki.mbalib.com/wiki/C2B)(T)(消费者[集合竞价](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%9B%86%E5%90%88%E7%AB%9E%E4%BB%B7)-[团购](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%9B%A2%E8%B4%AD))
* [C2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/C2C)(消费者对消费者)
* B2F(企业对家庭)
* [O2O](http://wiki.mbalib.com/wiki/O2O)(网上与网下相结合)
* [SaaS](http://wiki.mbalib.com/wiki/SaaS)(软件[服务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%9C%8D%E5%8A%A1))
* [PaaS](http://wiki.mbalib.com/wiki/PaaS)(平台服务)
* [IaaS](http://wiki.mbalib.com/wiki/IaaS)(基础服务)
* M-B([移动电子商务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%A7%BB%E5%8A%A8%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1))
* [B2G](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2G)([政府采购](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%94%BF%E5%BA%9C%E9%87%87%E8%B4%AD))
* [G2B](http://wiki.mbalib.com/wiki/G2B)([政府](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%94%BF%E5%BA%9C)抛售)
* [B2M](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2M)(面向[市场营销](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%B8%82%E5%9C%BA%E8%90%A5%E9%94%80)的[电子商务](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1)企业)
* [M2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/M2C)([生产厂商](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%9F%E4%BA%A7%E5%8E%82%E5%95%86)对消费者)
* [SoLoMo](http://wiki.mbalib.com/wiki/SoLoMo)(社交+[本地化](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%9C%AC%E5%9C%B0%E5%8C%96)+移动)
* [ABC](http://wiki.mbalib.com/wiki/ABC)([代理商](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BB%A3%E7%90%86%E5%95%86)-商家-消费者)
* [BAB](http://wiki.mbalib.com/wiki/BAB)(企业-联盟-企业)
* [P2C](http://wiki.mbalib.com/wiki/P2C)(生活服务平台)
* [P2P](http://wiki.mbalib.com/wiki/P2P)(点对点、[渠道](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B8%A0%E9%81%93)对渠道)
* SNS-EC([社会化网络](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%A4%BE%E4%BC%9A%E5%8C%96%E7%BD%91%E7%BB%9C)电子商务)
* [B2S](http://wiki.mbalib.com/wiki/B2S)(分享式商务，或体验式商务)