

Comércio eletrônico

VS

E-business

GABRIEL TKACZ
E
MATHEUS HENRIQUE

B2C

O termo business-to-consumer (B2C) se refere ao modelo de negócios diretamente entre uma empresa e os consumidores que são os usuários finais de seus produtos ou serviços. A maioria das empresas que vendem diretamente aos consumidores podem ser chamadas de empresas B2C.

B2B

O termo business-to-business (B2B), se refere ao modelo de negócios entre empresas, como por exemplo entre um fabricante e um atacadista, ou um atacadista e um varejista. Basicamente, B2B refere-se a negócios que são realizados entre empresas, e não entre uma empresa e um consumidor individual.

C2C

O termo consumer-to-consumer (C2C) se refere ao modelo de negócios pelo qual os clientes podem negociar entre si, normalmente em um ambiente online. Duas implementações possíveis de mercados C2C são leilões e anúncios classificados. O marketing C2C disparou em popularidade com a chegada da internet.

B2E

O termo business-to-employee (B2E) se refere à estratégias adotadas por uma empresa que se concentram nos funcionários, e não nos consumidores. Uma estratégia B2E como tal pode abranger qualquer coisa, desde atrair, recrutar, treinar, integrar e reter funcionários, bem como fornecer soluções de autoatendimento e acesso individualizado a ferramentas ou softwares essenciais. Essencialmente, as empresas querem atrair e reter os melhores colaboradores, por isso é imperativo que lhes ofereçam as ferramentas e os recursos capazes de proporcionar isso.

E-BUSINESS

COMÉRCIO ELETRÔNICO

O comércio eletrônico é um tipo de e-business, que faz a intermediação entre a empresa e o cliente. Os três tipos mais conhecidos de e-commerce, B2B B2C E C2C. Um exemplo desse estilo de negócio é o Mercado Livre.

As principais vantagens estão ligadas ao alcance que é praticamente global, deixando de considerar apenas os locais que não possuem uma forma de conexão facilitada com a internet. Nos últimos tempos, tem se criado uma tendência para o crescimento das compras online, principalmente no ramo do varejo, o que inclina os vendedores a adaptarem seu estilo de negócio para atender essa demanda e lucrar em cima dela. Também vale ressaltar o custo de criação e de manutenção de ambos os meios de negócios, físico e online.

O e-business é subdividido em duas categorias principais:

- Pure-play: negócios que são somente eletrônicos (e.g. Spotify, Twitch, YouTube).
- Brick and click: modelo de negócio que está presente de forma híbrida, online e offline (e.g. Casas Bahia, bancos).

Já que o comércio eletrônico é um tipo de e-business, as vantagens do comércio eletrônico também podem ser aplicadas aos demais negócios digitais. Do ponto de vista logístico, os processos são realizados de forma mais rápida e mais prática, como por exemplo a comunicação e o atendimento de forma personalizada para os clientes através de canais digitais. Também vale ressaltar que algumas regras como horário de funcionamento não se aplicam para o e-business.