

B2B 介绍

一、名词解释

B2B 是指进行电子商务交易的供需双方都是商家（或企业、公司），她（他）们使用了互联网的技术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 B2B marketing 的一种具体主要的表现形式。

含有三要素：

1. 买卖：B2B 网站或移动平台为消费者提供质优价廉的商品，吸引消费者购买的同时促使更多商家的入驻。

2. 合作：与物流公司建立合作关系，为消费者的购买行为提供最终保障，这是 B2B 平台硬性条件之一。

3. 服务：物流主要是为消费者提供购买服务，从而实现再一次的交易。

二、B2B 模式

垂直模式

面向制造业或面向商业的垂直 B2B(Directindustry Vertical B2B)。可以分为两个方向，即上游和下游。生产商或商业零售商可以与上游的供应商之间形成供货关系；生产商与下游的经销商可以形成销货关系。简单的说这种模式下的 B2B 网站类似于在线商店，这一类网站其实就是企业网站，就是企业直接在网上开设的虚拟商店，通过这样的网站可以大力宣传自己的产品，用更快捷更全面的手段让更多的客户了解自己的产品，促进交易。或者也可以是商家开设的网站，这些商家在自己的网站上宣传自己经营的商品，目的也是用更加直观便利的方法促进、扩大商业交易。

综合模式

面向中间交易市场的 B2B。这种交易模式是水平 B2B，它是将各个行业中相近的交易过程集中到一个场所，为企业的采购方和供应方提供了一个交易的机会，这一类网站自己既不是拥有产品的企业，也不是经营商品的商家，它只提供一个平台，在网上将销售商和采购商汇集一起，采购商可以在其网上查到销售商的有关信息和销售商品的有关信息。

自建模式

行业龙头企业自建 B2B 模式是大型行业龙头企业基于自身的信息化建设程度，搭建以自身产品供应链为核心的行业化电子商务平台。行业龙头企业通过自身的电子商务平台，串联起行业整条产业链，供应链上下游企业通过该平台实现资讯、沟通、交易。但此类电子商务平台过于封闭，缺少产业链的深度整合。

关联模式

行业为了提升电子商务交易平台信息的广泛程度和准确性，整合综合 B2B 模式和垂直 B2B 模式而建立起来的跨行业电子商务平台。

三、发展现状

互联网公司的频繁倒闭、互联网泡沫的破灭，轰轰烈烈的电子商务热。使得 B2B 企业经历了发展、消弭到再复苏的坎坷历程。一路走来，B2B 已日趋成熟，加之以中国适宜的大环境为依托。政府社会的大力支持、得天独厚的行业优势和成熟的管理经验，使得 B2B 在各行各业中飞速发展，并一举击败了 B2C，占据电子商务份额的 95%。且 06 年较之 05 年增长了 97%，总交易额达 12800 亿元。据“艾瑞”研究报告 2007 年中国通过 B2B 电子商务完成的交易额达到 21239 亿元。较上年增长 65.9%。中国中小企业电子商务将进入“井喷式”发展时期。B2B 也在 2007 年被评为十大盈利模式中的 NO.1。但光环的影印下，却有许多灰暗的一面值得我们去关注。如综合平台的垄断化、B2B 的粘性化、中小企业 B2B 的停滞化等。

参考资料：

搜狗百科词条《B2B》