Trần Trọng Ninh

3118410319

**B2C**

**Định nghĩa:**

Mô hình kinh doanh B2C (****Business to customer****) là hình thức kinh doanh từ doanh nghiệp, công ty tới khách hàng. Các giao dịch mua bán diễn ra mạng internet, tất nhiên khách hàng ở đây là những cá nhân mua hàng phục vụ cho mục đích tiêu dùng bình thường, không phát sinh thêm giao dịch tiếp theo. Đây là mô hình kinh doanh khá phổ biến ở nước ta,

**Ví dụ**: bạn lên mạng mua một bộ quần áo từ một shop thời trang online, đấy chính là mô hình kinh doanh B2C. Hoặc bạn mua điện thoại từ một cửa hàng online về sử dụng, đó cũng là mô hình B2C.

**Đặc điểm:**

Đặc điểm chính của mô hình kinh doanh thương mại điện tử B2C đó chính là khách hàng của mô hình kinh doanh B2C là người dùng cá nhân. Những người dùng này chỉ có nhu cầu lên mạng internet và mua sản phẩm phục vụ nhu cầu của mình về dùng, không phát sinh thêm giao dịch mua bán tiếp theo. Chính vì người dùng cá nhân nên không phải tốn công đàm phán giữa hai bên quá nhiều. Bởi tất cả điều kiện mua hàng, giá cá, chính sách, đổi trả hàng hóa đều được cập nhật chi tiết trên website bán hàng. Khách hàng chỉ cần đọc qua những điều khoản, giá cả rồi quyết định có mua hàng hay không.

**Ví dụ:** Lấy ví dụ như bạn mở **[thiết kế website](https://mona.media/thiet-ke-web/)** để kinh doanh đồ phượt, thì bạn chỉ cần up hình ảnh, thông tin sản phẩm, giá cả, điều khoản vận chuyển, thanh toán online… Khách hàng của bạn truy cập website thì họ sẽ đọc sơ qua nội dung mô tả bộ đồ phượt cần mua, tiếp theo là giá cả và [phương thức thanh toán](https://mona.media/cac-hinh-thuc-thanh-toan-online/), vận chuyển. Nếu cảm thấy hợp lý thì họ sẽ đặt hàng trên website của bạn. Công việc còn lại chỉ ngồi ở nhà và đóng gói giao hàng cho khách, không phải tốn thêm công sức gì nhiều.