

广西壮族自治区供销合作联社 2024 年度 直属学校公开招聘工作人员试讲内容

岗 位：广西科技商贸高级技工学校电子商务专业教师

教材：电子商务基础与实务

主编：华迎

出版社：人民邮电出版社

内容：3.1B2B (P43-P46)

3.1.1 B2B 分类及主流平台

1. B2B 分类

2. B2B 主流平台

3.1.2 B2B 盈利模式



职业教育经济管理类
新形态系列教材

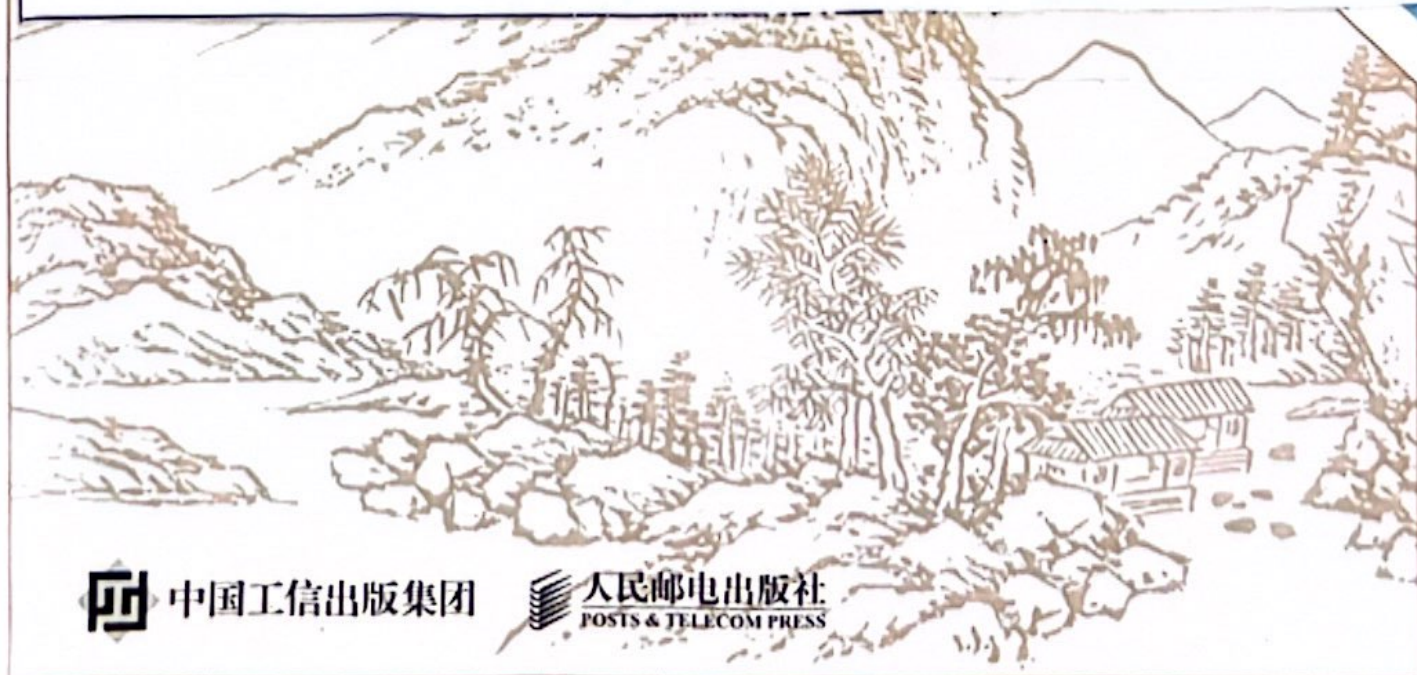
微课版

电子商务 基础与实务

理论、案例与实训

ECONOMICS AND MANAGEMENT

广西科技商贸高级技工学校2024年度公招考试
电子商务专业教师岗位面试教材



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



CS 扫描全能王
3亿人都在用的扫描App

3.1 B2B

B2B是企业与企业之间的电子商务,具有交易金额大、交易对象广泛、交易操作规范和交易过程复杂等特点,是一种传统的电子商务商业模式。发展至今,B2B的市场规模已经较为庞大,B2B不仅支撑起了电子商务市场,还在传统实体企业向电子商务转型的过程中起着重要作用,为企业的管理和转型发展提供了平台支撑。

3.1.1 B2B分类及主流平台

根据不同的分类标准,B2B可以划分为不同的类型,且各类型下有许多典型的电子商务平台。例如,阿里巴巴作为领先的B2B平台,按照不同的分类标准,既可以是水平型B2B,也可以是基于第三方中介网站的B2B。

微课视频



1. B2B分类

B2B可以根据行业性质、B2B交易平台的构建主体、B2B交易的贸易类型分类,每种类型的特征不同。

(1) 根据行业性质分类。根据行业性质分类,B2B可以分为水平型B2B和垂直型B2B两种。

① 水平型B2B。水平型B2B也叫综合型B2B,涵盖了众多行业和领域,主要提供供求信息,典型代表是阿里巴巴。水平型B2B是为采购商和供应商提供信息和交易的平台,采购商和供应商都可以在平台中发布信息、进行交易等。例如,采购商可以查看供应商和商品的有关信息,供应商也可以查看采购商发出的采购信息。

② 垂直型B2B。垂直型B2B也叫行业型B2B,仅提供某一类商品以及相关商品的一系列服务。该类型包括上游(指向供应商)和下游(指向经销商)两个方向,生产商或零售商与上游的供应商形成供货关系,生产商与下游的经销商形成销货关系。垂直型B2B网站将自身定位在特定的行业或领域内,专业性较强,如化学、医药、钢铁等行业。典型的垂直型B2B电商平台有找钢网、九正建材网等。

(2) 根据B2B交易平台的构建主体分类。根据B2B交易平台的构建主体分类,B2B可以分为基于企业自有网站的B2B和基于第三方中介网站的B2B。

① 基于企业自有网站的B2B。大型企业在与消费者或其他企业交易时,为提高交易效率,减少库存,降低采购、销售、售后等成本,往往会先通过互联网完成交易过程,逐渐建立自己的B2B网站,以实现企业间的电子商务。这种基于企业自有网站的B2B电子商务网站大多由商品交易供应链中的大型企业建立,与该企业有关的合作伙伴及相关部门或机构都能通过该企业建立的电子商务网站进行商品交易,如百度爱采购。

② 基于第三方中介网站的B2B。第三方中介网站是指不参与交易,只为供应商和采购商提供交易平台的电子商务网站,如慧聪网、环球资源网等。



(3) 按B2B交易的贸易类型分类。根据B2B交易的贸易类型，可将B2B电子商务分为内贸型B2B和外贸型B2B。

① 内贸型B2B。内贸型B2B是指以在同一国界范围内的供应商与采购商进行交易服务为主的电子商务市场，交易的主体和行业范围主要在同一国家内进行，如慧聪网等。

② 外贸型B2B。外贸型B2B也叫作跨境B2B，是指以提供不同国家间的供应商与采购商交易服务为主的电子商务市场，如阿里巴巴国际站、敦煌网等。与内贸型B2B市场相比，外贸型B2B市场需要突破语言文化、法律法规、关税汇率等方面的障碍，涉及的B2B活动流程更复杂，要求的专业性更强。

2. B2B主流平台

近年来，我国的B2B平台随着国内企业贸易的需求逐渐增加，主要包括阿里巴巴网站、环球资源网、慧聪网、敦煌网等。

(1) 阿里巴巴网站。阿里巴巴网站（见图3-1）以批发和采购业务为核心，覆盖了原材料、工业品、服装服饰、家居百货、小商品等多个行业大类，提供包含原料采购、生产加工、现货批发在内的一系列供应服务。



图3-1 阿里巴巴网站

阿里巴巴网站为中小型制造商提供了一个供应商品的贸易平台。就供应商而言，可以以实力商家、超级工厂的形式入驻网站，还可以开通诚信通（阿里巴巴网站推出的会员制商品）促进商品销售；就采购商而言，可以按找货源、找工厂、找工业品的方式搜索商品，在各类供应信息中找到物美价廉的商品。

(2) 环球资源网。环球资源网是全球性的多渠道B2B平台，其核心业务是通过一系列英文媒体，包括环球资源网网站、电子杂志、采购资讯报告、买方专场采购会、贸易展览会等，促进亚洲国家和地区的出口贸易。环球资源网专注外贸B2B，对采购商来说，环球资源网可以提供供应商和商品信息，帮助他们高效完成询盘、采购；对供应商来说，环球资源网提供的出口推广服务，能提升企业形象，获得更多国家和地区的订单。

(3) 慧聪网。慧聪网与阿里巴巴网站类似，主要提供B2B行业资讯、供应和求购信息，

其中, B2B行业资讯是慧聪网的强项。慧聪网中, 大型企业所占比重大, 且在工业领域有优势, 企业可以以“买方”(采购商)或“卖方”(供应商)的身份入驻网站。慧聪网的行业专属服务提供的企业应用非常全面, 主要包括信息展示、商品推广、新闻发布、行业资讯管理、专家咨询等。这些全面化精细化的应用满足不同行业的企业的精细化需求。

扫码阅读



阿里巴巴网站与环球资源网的区别

(4) 敦煌网。敦煌网是以在线交易为核心的B2B小额外贸批发平台, 也是全球领先的在线外贸交易平台。就业务布局而言, 敦煌网主要以平台交易为核心, 以小额批发为主, 能够为在线贸易提供从金融、物流、支付、信保到关、检、税、汇等领域的一站式综合服务。与其他B2B平台不同, 在国内, 敦煌网侧重售卖环节, 国内供应商能够在网站中注册和发布商品; 在国外, 敦煌网则侧重采购环节, 国外采购商可在该网站中注册、浏览、采购商品。另外, 敦煌网只在买卖双方交易成功后收取费用。



素养提升

随着电子商务的快速发展与我国5G、云计算、大数据等技术的成熟, 企业采购已逐渐从传统的线下采购转移至线上, 并开始迈入智能化阶段。这不仅体现了我国B2B电子商务商业模式的先进, 催生了企业采购的内外全链路协同, 也说明了企业采购对采购效率、流程透明、采购风险等的要求越来越高。

3.1.2 B2B盈利模式

在以信息经济、数字经济、智能经济为核心的新经济浪潮下, 物联网、区块链、大数据、人工智能等技术推动了B2B平台逐步走向以智能互信为核心的4.0时代。在当前的发展阶段下, B2B盈利模式变得多样化, 按照盈利来源由简到繁的顺序, 可以分为以下3类。

(1) 以信息咨询和企业推广服务为主的基本盈利模式。这种盈利模式以信息咨询服务费(即提供财务、税收、内部管理等信息而收取的费用)、广告费、竞价排名费(按点击收费的网络推广方式, 企业购买该项服务后, 注册一定数量的关键词, 其推广信息就会率先出现在相应的搜索结果中)、会员服务(即针对会员专有服务而收取的费用, 如会员特有的经营培训服务等)及自有商品销售等为主要收入来源, 如中国制造网、中国化工网、环球资源网等B2B平台。

(2) 以交易佣金、认证服务费为主的专业盈利模式。这种模式主要收取的是交易佣金(即供应商和采购商买卖成交后, 按实际成交金额的比例向平台缴纳的费用)、第三方认证服务收费(即向第三方审核机构支付的认证费用)等, 如敦煌网等。

(3) 整合盈利模式。这种盈利模式整合了多种服务的盈利方式, 能够提供全方位的服务, 如慧聪网、阿里巴巴等。

Chapter 3

45





案例阅读

基本盈利模式——中国化工网

中国化工网是国内第一家专业化工网站，也是目前国内客户量较大、数据丰富、访问量较高的化工网站。自开通起，中国化工网就将服务对象定位为化工企业，为其提供网站建设和贸易信息服务等。

中国化工网对化工企业的原材料采购和商品销售提供信息和技术支持，对企业的经营决策提供行业信息和情报支持，对企业日常经营提供商务服务支持。中国化工网建有国内较大的化工专业数据库，目前包含了 40 多个国家和地区，超两万家化工企业的化工商品记录。中国化工网提供了专业的集化工商品、目录、网页为一体的化工搜索平台，在网站上，采购商可以从众多商品信息中搜索出自己的需求商品，这不但提高了化工行业的信息获取效率，而且体现了网站的专业程度。另外，其相关网站——全球化工网也是在国际上享有盛名的化工网站。

中国化工网的主要收入来源包括广告费、会员费和竞价排名费等，其盈利模式主要为基本盈利模式。中国化工网的广告收入很可观，首页的部分广告位每年高达十几万元。若化工企业想开通会员，每年需要交纳几千元或上万元的会员费，中国化工网仅会员费这一项的收入每年就有数千万元。另外，中国化工网还提供有竞价排名的服务，可以对全球近 20 万个化工及与化工相关的网站进行搜索，搜录的网页总数达 5 000 万，能够帮助企业提升知名度、提高成交率，主要采用的是“竞价排名、按天消费、限量发展、左右兼顾”的模式。

扫码阅读



中国化工网
竞价排名及
收费规则

中国化工网将电子商务与化工企业的实际需求相结合，为化工企业提供全方位的服务，也是其B2B模式成功的根本原因。正是因为中国化工网的专业品质和稳定的客户群，才确保了其在化工行业的领先地位，从而保证了其稳定、可观的盈利来源。

3.1.3 B2B交易方式和流程

在实际应用中，B2B通常分为基于企业自有网站的B2B和基于第三方中介网站的B2B。下面以这两种类型的B2B为例介绍B2B的交易方式和流程。

1. 基于企业自有网站的B2B交易方式和流程

基于企业自有网站的B2B交易按照对象不同，还可以分为基于采购商网站的B2B交易和基于供应商网站的B2B交易。

（1）基于采购商网站的B2B交易

基于采购商网站的B2B交易以采购商为主导，由采购商与其上游的供应商开展各种采购活动，多采用网络采购的形式。网络采购即通过互联网在企业之间开展的商品或服务等的购买活



职业教育经济管理类
新形态系列教材

- | | | |
|-------------------|-----|-------------------|
| + 网络营销基础与实务（微课版） | 刘建华 | 978-7-115-58693-3 |
| + 移动电商基础与实务（微课版） | 王成新 | 978-7-115-57990-4 |
| + 客户关系管理实务（微课版） | 盛强 | 978-7-115-57683-5 |
| + 消费者行为分析（微课版） | 惠亚爱 | 978-7-115-57201-1 |
| + 电子商务基础（附微课 第3版） | 白东蕊 | 978-7-115-55960-9 |

ECONOMICS AND MANAGEMENT

向教师免费提供
PPT等教学相关资料



人邮教育
www.ryjiaoyu.com

教材服务热线: 010-81055256

反馈/投稿/推荐信箱: 315@ptpress.com.cn

人民邮电出版社教育服务与资源下载社区: www.ryjiaoyu.com

人邮电商教师交流QQ群: 734916328 (仅限教师身份)

封面设计: 董志桢

ISBN 978-7-115-58645-2



定价: 46.00 元



CS 扫描全能王

3亿人都在用的扫描App