# B2B和B2C电子商务解决方案

如果你服务B2B和B2C两种客户，那么你的电子商务解决方案将比服务其中一种客户的远远不同，越来越多的软件开发人员正研发一种方案，来同时满足两种客户的不同需求，保障他们的共同利益。下面我们从不同角度来了解B2B和B2C，并对解决方案进行简单的讲解。

****一、B2B和B2C的区别****

1、B2B和B2C之间最大的区别在于客户的需求，B2C专注于个人客户交易，而B2B专注于其他的作为消费者的企业。这种差异造成B2B应用的不同需求。

2、B2B和B2C之间另一个区别是订单的类型，比如，当你订购办公用品和日用品的时候，你通常会购买以前买过的和跟以前买的数量一样，重复和固定的购买是B2B常见的一种订单类型。在B2B交易中付款方式也是不同的，在公司购买物品时，很少会用信用卡支付，另一个区别就是B2B应用程序的搜索类型上，并不是每次都浏览的是目录，这个取决于你所购买的B2B类型。

****二、B2B电子商务解决方案****

B2B对卖方提出了独特的方案，有些只是电子商务销售过程中的一部分，而有些是独有的企业对企业的方式，下面是关于制造商，批发商，分销商和其他商的主要销售业务的一些共同问题，以及对于这些问题的B2B电子商务解决方案：

1、客户的具体定价：对于一个成功的B2B电子商务来说，电子商务平台各种定价表的处理和基于用户正确凭证的提供是必须的一种能力。

2、优化：随着seo越来越重要，B2B电子商务解决方案必须有seo的内容，它能允许您自定义您的url，meta数据，和网页的内容，让你的网站在谷歌，雅虎，必应上获得高的权重，利于客户在找到你的竞争对手之前找到你。

3、安全性高：现如今，保护你的客户信息和公司信息是重中之重，所以网站安全方面我们必须保证。

4、简便的搜索功能：B2B商城可能卖一种东西有一千种类型，产品数量可能达到成千上万，因此一个简单的搜索功能是非常重要的，你要保证客户能简单快速的搜出自己喜欢的产品，这样客户就更容易达成交易，而不是因找不到商品关闭网页。

****三、B2B和B2C的营销人员可以互相学习****

一个B2C电子商务的存在在当今商业环境中是重要的，当然同样的重要的是选择正确的公司为您提供B2C电子商务解决方案。以下是两种模式的营销的不同之处，一个好的电子商务解决方案需要把他们有机结合。

任何一个有过一周市场营销经验的人都会知道，企业对消费者（B2C）以及企业对企业（B2B ）对网络广告的策略和战术都会不同，不过，在某些方面，他们的相似比不同多，下面就给大家详细讲解一下：

1、品牌

首先是品牌，B2C的品牌分为很多类型，普通品牌，合作品牌和知名品牌分别相当于好的、更好的、最好的B2C层次结构。相比之下，B2B是典型单一的品牌策略。不要把你的品牌看做一无是处，如果你对你的品牌很了解，并很重视品牌，它是可以扩展更多的类别和下一级品牌，给公司带来长远的利益。

2、情感投入

太多的B2B营销过于注重他们的产品或服务的功能而忽略了对用户的感情。B2B营销包括很多方面，也很全面，但是它总是会忽略与客户感情方面的沟通。而B2C的营销在这方面就更全面，人们买保时捷，是因为这东西能让他更自信和自豪，而不买的，是因为保时捷的功能和价格，事实上，当你在卖功能的时候，购车者可能对价格更加感兴趣。所以B2B营销需要更多的去与客户交流感情。

3、营销传播

在B2C的世界里，它们广泛使用明星代言、特别活动，以及其他高知名度的活动；而B2B营销往往限制自己在行业媒体新产品发布，比如出版的技术文章，贸易展览和会议演讲等。

说到底，消费者决定一切，看到消费者的支出占了总GDP的三分之二，B2C的营销似乎比他们的B2B同行更有把握，但是互相借鉴营销方法会让彼此走得更远。一个成功的既符合B2B，又符合B2C的电子商务解决方案必须能看到以上几点并结合以上几点。