[我国电子商务主要运营模式及典型案例分析](http://blog.tianya.cn/post-5507609-116094210-1.shtml)

   2016-06-24 17:50 星期五

 随着[电子商务](http://bg.qianzhan.com/report/detail/dc5e99c44852479d.html)行业竞争的不断加剧，大型电子商务企业间重组兼并与资本运作日趋频繁，国内优秀的电子商务企业愈来愈重视对行业市场的研究，天猫“11·11”购物狂欢节的火爆程度让人们看到我国网络零售市场发展的巨大潜力。毫无疑问，电子商务正在成为拉动国民经济保持快速可持续增长的重要动力和引擎。

近年来，在国家大力推进信息化和工业化融合的环境下，我国服务行业、企业加快信息化建设步伐，电子商务应用需求变得日益强劲。传统零售企业纷纷进军电子商务。其他行业如邮政、[旅游](http://bg.qianzhan.com/report/detail/9dc755bc8b504bd9.html)、保险等也都在已有的信息化建设基础之上，着力发展电子商务业务。在国际经济形势持续不振的环境下，我国中小外贸企业跨境电子商务仍逆势而为，近年来保持了30%的年均增速。

据前瞻产业研究院《2016-2021年[中国电子商务行业市场前瞻与投资战略规划分析报告](http://bg.qianzhan.com/report/detail/51a0a8d3ae6d46af.html)》显示，截至2015年6月，我国网民规模达6.68亿，互联网普及率48.8%，其中，[网络购物](http://bg.qianzhan.com/report/detail/37d52b99b69343f8.html)用户规模达到3.74亿人，较2014年底增加1249万人，半年度增长率为3.5%，整体网购用户增速已经放缓。

行业主要运营模式分析

1. 中国B2B电子商务盈利模式分析

目前，中国B2B电子商务盈利模式主要包括以下几种：



2. B2C电子商务模式

不同类型的B2C电子商务企业的盈利模式是不同的，一般来说，B2C电子商务企业主要通过以下几个方面获得盈利：



3. C2C电子商务模式

目前，中国C2C电子商务企业的盈利来源主要包括会员费、交易提成、[广告](http://bg.qianzhan.com/report/detail/8d9ab81e2e2e4efe.html)费、搜索排名竞价以及支付环节收费等。



中国领先B2B电子商务网站个案分析

1.阿里巴巴

网站会员规模：2013年6月20日，阿里巴巴集团对外宣布旗下B2B平台1688注册会员数突破1亿，会员覆盖了包括港澳台在内的全国34个省级行政区，3000多个县（市）。

网站主营业务分析：阿里巴巴集团经营多元化的互联网业务，致力为全球所有人创造便捷的交易渠道。自成立以来，阿里巴巴集团建立了领先的消费者电子商务、网上支付、B2B网上交易市场及[云计算](http://bg.qianzhan.com/report/detail/ca90fa858e124c61.html)业务。

网站盈利模式：会员费、竞价排名、广告费、增值服务、线下服务。

2. 中国领先B2C电子商务网站个案分析

天猫商城

网站会员规模：目前，天猫商城已经拥有4亿多买家，5万多家商户，7万多个品牌。

网站主营业务分析：天猫商城主要业务是帮持有大陆企业营业执照、税务登记证和持有中国商标权证[书](http://bg.qianzhan.com/report/detail/918beac0ba68460c.html)（商标受理通知书）的品牌厂商，以及持有企业营业执照、税务登记证和正规品牌授权书的代理商刊登产品信息，帮助商家和消费者完成网上交易。

[网络营销](http://bg.qianzhan.com/report/detail/082310cdb96e4bdc.html)策略：天猫商城营销策略是坚持平台化开展，吸引众多合作伙伴，包括品牌商家、物流、售后等协作同伴，其从供应链上帮助商家建立全国分销网络，为企业建立与消费者互动的机制，并提供无线业务与O2O，商家IT服务，聚石塔服务等。

网站盈利模式：技术服务年费和实时划扣技术服务费、广告收入和关键词竞价收费、软件和服务收费。