

# B2B 电子商务网站的运营模式有哪些

海淘科技为你提供关于，B2B 电子商务网站的运营模式有哪些的列举文章。

## 1、大型企业自营的 B2B 网站

大型企业的 B2B 网站所有权是指大型企业为了提高效率，减少库存，降低采购、销售等成本，或者其他原因，企业和用户都通过互联网，或供应商建立 B2B 网站。这一模式的 B2B 网站是比较小的，只有大企业，比如 Cisco，相对于 B2B 网站来讲，这种模式的 B2B 网站，实现电子商务的真正意义：企业间的商务活动的绝大多数环节都可以通过网络，如供求信息发布贸易谈判、电子文件传输、网上支付与结算、货物配送和售后服务等等。事实上，大型企业自建 B2B 网站交易的所有优势企业之间的电子商务交易总额。



Cisco 公司是全球最大的互联网络连接设备提供商，早在 1991 年开始采用“Pre-Web”系统，借助互联网提供电子支持服务，1996 年 7 月，经过重新改造、设计的 Cisco 网站实现了客户通过网络直接订货。这种 B2B 网站给 Cisco 公司带来了极大利润和竞争力，估计在线销售每年可以节省 3.63 亿美元，而 Cisco 公司的网上销售额每年增长可高达 60% 以上。

## 2、垂直行业型 B2B 网站

垂直行业型 B2B 网站是定位在一个行业的电子商务网站中的企业之间，也被称为垂直门户或者行业门户网站，它是第三方 B2B 电子商务平台的一个分类，其特点是专业化强，通常有行业资源的背景，更容易集中行业资源，吸引大多数成员参与生态系统的产业，但也容易引起关注的国际买家和批发商。总的来说，在一个行业的专业垂直 B2B 网站，综合性的 B2B 网站，优势因此，垂直 B2B 网站的发展得到了长足的发展，并逐渐企业的青睐。



## 3、第三方经营的 B2B 网站

第三方经营的 B2B 网站是指由第三方建设的，为大大中小企业提供信息发布或撮合交易的 B2B 平台，例如 CA 买卖网，是为买卖双方提供信息发布平台，促成交易机会，并可通过网站上的电子证照功能实现企业开展线上经营活动所需的包括供求信息发布、在线洽谈、电子合同、网上保付、网上物流等交易全流程。对 B2B 网站建设第三方管理是指由第三方建设的，为大中型企业提供信息或交易的 B2B 平台，如 CA 的销售网络，是为买卖双方提供信息发布平台，促成交易机会，并能通过电子网络的网站根据功能为企业开展网上业务包括供求信息发布、网上洽谈、网上保险合同、支付、物流等交易过程。



第三方 **B2B** 平台也可称为信息平台型网站，对企业的价值主要表现为：增加市场机会、比较供货渠道、促成项目合作、企业品牌宣传等。