

Целевая аудитория логистического портала в электронной торговле



Электронная торговля как понятие имеет много авторских и несколько официальных определений. Если обобщить официальные определения (Европейской комиссии, организации экономической кооперации и развития, Всемирной торговой организации ВТО), то сущность электронной торговли заключается в организации процесса товарно-денежного обмена в форме купли-продажи на базе электронных технологий. Более широко трактуется это понятие Комиссией ООН по международному торговому праву (UNCITRAL): электронная торговля - это организация и технология купли-продажи товаров, услуг электронным способом с использованием телекоммуникационных сетей и электронных финансово-экономических инструментов.

Существует несколько общепризнанных категорий, на которые подразделяется электронная торговля. Обычно, такое размежевание проводится по целевой группе потребителей.



Схема В2В или бизнес-бизнес

В2В – сокращение от “*business to business*” (“бизнес для бизнеса”). Эта бизнес-модель подразумевает такую форму взаимодействия двух компаний, когда одна из них предоставляет (производит, продает, сдает в аренду или лизинг) какие-либо материальные объекты другой компании для ведения бизнеса. Вторая компания может их использовать по-разному – продавать, перерабатывать, оказывать с их помощью услуги и т.д. Но самое главное – она должна делать это именно с целью получения прибыли. По сути, В2В работает не на потребителей, а на другой бизнес. В В2В деятельности выигрывает и одна, и другая компания, так как обе получают прибыль: компания «А» получает оплату от компании «Б» за предоставленные объекты, компания «Б» получает прибыль уже от их реализации потребителям в какой-либо форме или использования в своем бизнесе.

Примеры В2В бизнеса.

1. Производство барно-ресторанного оборудования. Существуют компании, которые производят и продают такое оборудование. Но продают они его не конечным потребителям, а другим компаниям, то есть другому бизнесу. Зачем кому-то барная стойка дома? А вот ресторану, кафе или бару она нужна как часть оборудования, с помощью которого организуется бизнес и извлекается прибыль. Любые компании, производящие какое-либо оборудование для использования в другом бизнесе являются частью В2В рынка;





2. Рекламные агентства. Частным лицам реклама не нужна. А компаниям, фирмам и организациям в большинстве случаев без неё не обойтись. Рекламные агентства работают в секторе B2B бизнеса, так как оказывают другим компаниям услуги, помогающие им в построении своей предпринимательской деятельности. Рекламные агентства напрямую не работают на конечных потребителей производимого ими продукта, то есть рекламы, а работают на те компании, которые они рекламируют (как правило, их товары, услуги или проекты);

3. Консалтинговые компании. Консалтинг – оказание того или иного рода консультаций в разных сферах – финансовой, экономической, юридической и т.д. Клиентами консалтинговых компаний являются другие компании. Консультации они берут для того, чтобы достичь поставленных целей в своей деятельности. Консалтинговые компании не имеют прямой взаимосвязи с потребителями услуг своих клиентов, поэтому они и относятся к B2B бизнесу.



Крупные и известные компании в сфере B2B: IBM, Oracle, Intel, General Electric, Роснефть.

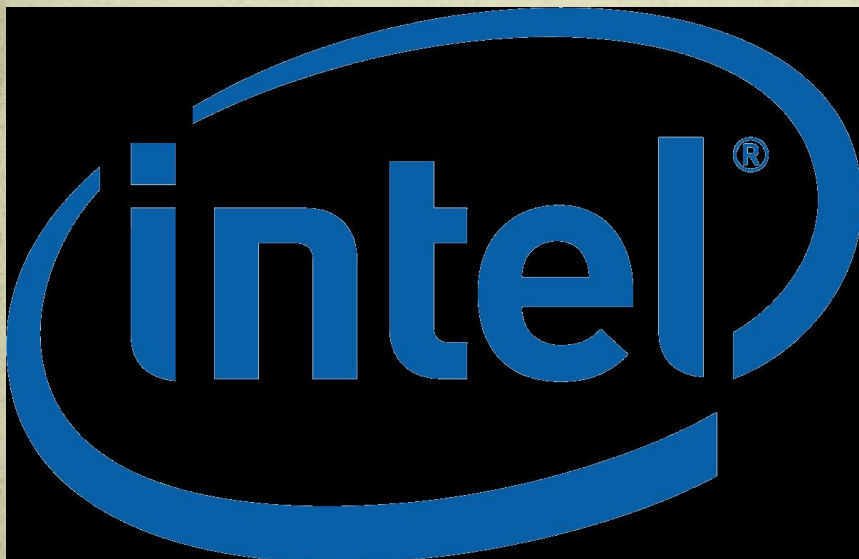


Схема В2С

В2С – это уже бизнес для потребителя, «*business to consumer*». Основой такой формы деятельности служат взаимоотношения между компанией, организацией и частными лицами (конечными потребителями). Компании В2С продают товары или услуги, которые предназначаются непосредственно для потребителей, использующие их в своих личных целях.



Примеры В2С

1. Интернет-магазины. Всё просто: интернет-магазин выставляет на продажу товары, которые приобретаются частными покупателями для своих личных нужд. Если речь идет об интернет-магазинах, например, того же ресторанного оборудования, о котором упоминалось выше, то такой бизнес не будет относиться к В2С. А вот интернет-магазин товаров для дома или одежды – яркий пример В2С деятельности;



2. Юридические компании. Фирмы, предоставляющие юридические услуги частным клиентам, относятся к В2С бизнесу. Это могут быть нотариальные услуги, оформление сделок, составление договоров. Но только в том случае, когда конечным потребителем является частное лицо и используются эти услуги в личных целях - например, человек, захотевший оформить завещание. Есть юридические компании, работающие и в секторе В2В, например, юридическое сопровождение бизнеса.



Крупные и известные компании в сфере B2C:
Dell, Ikea, Inditex, Wal-Mart, Starbucks.



INDITEX



Основное различие между B2B и B2C компаниями: в первом случае клиенты (как правило, компании) приобретают товары и услуги для использования их в своем бизнесе, во втором случае клиенты (как правило, частные лица) приобретают товары и услуги для использования их в своих личных целях. Почему использовалась фраза «как правило». Например, компания может приобрести набор чашек с символикой для своих сотрудников в подарок. Клиентом является компания, но это не пример B2B бизнеса, так как чашки не используются в деятельности компании, а предназначаются для личного использования сотрудниками. Индивидуальный предприниматель приобретает сырье для производства продукта. Он частное лицо, но приобретает сырье для использования в своей предпринимательской деятельности. Поэтому, это не будет B2C бизнесом.

Схема С2С

С2С (от англ. Consumer-to-consumer, буквально — «Потребитель для Потребителя») — термин, обозначающий схему электронной торговли конечного потребителя (consumer) с конечным потребителем, при которой покупатель и продавец не являются предпринимателями в юридическом смысле этого слова.

По сути, бизнесом это не является, так как ни одна из взаимодействующих сторон не является предпринимателем. С2С это продажи между двумя потребителями, но, как правило, в этом процессе участвует еще и третья сторона – торговая площадка, на которой эта продажа и осуществляется.

Примеры С2С

1. Веб-порталы с объявлениями о купле-продаже. Сам портал является представителем бизнеса, и он же является той самой третьей стороной, которая обеспечивает условия для осуществления взаимодействия С2С. Потребители, которые юридически не являются предпринимателями, продают или покупают на таких сайтах какие-либо товары для своего личного использования.
2. Интернет-аукционы. Ситуация аналогичная. Аукцион – это торговая площадка, где частные лица – потребители – покупают или продают различные вещи. К сфере С2С будет относиться именно взаимодействие продавцов и покупателей.
3. Печатные газеты с объявлениями. То же самое, только вместо интернет-ресурса площадкой выступает печатное издание, где продавцы и покупатели находят друг друга.

Крупные и известные площадки для C2C бизнеса:
Ebay, Craigslist, Gumtree, Avito.



craigslist





Спасибо

за

внимание!