

传统零售企业怎样做B2C电子商务电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/513/2021_2022__E4_BC_A0_E7_BB_9F_E9_9B_B6_E5_c40_513691.htm

07年里我们看到许多电子商务企业获得了成功，而她们获得成功的商业模式都不尽相同。获得千万美元投资的京东商城是典型的大商超，里面的商品种类以万为单位计算；而同样名声在外的PPG衬衫，产品种类不超两位数，经营的品牌也非常少，但她们两者都取得了巨大的成功，当然还有许多类似的例子不胜枚举。从市场上成功的例子可以看到，无论是多品牌多品类产品经营还是单品牌短产品线的网上商城，都能够吸引足够的网络购物群体关注。随着网络购物市场规模的进一步扩大，单品牌短产品线的电子商务也就成为众多企业和商家关注的焦点。相对于综合型的B2C网上商城，单品牌、短产品线B2C电子商务经营最突出的优势是单品利润率高、供应链管理及库存管理压力相对小、质量控制难度较低、流动资金压力较小、经营难度较低，是中小型企业或大型企业初次切入B2C电子商务的最佳经营选型模式。鉴于单品牌、短产品线的经营思路，以此为导向的网上商店专卖店版系统必须具备以下几点特色功能：1、增强的产品变种选择功能；颜色、尺码等产品规格选项是顾客在选购品牌产品所关注的重要因素

，ProBIZ网上商店系统专卖店版在产品的规格变种方面做了加强，并且在产品详细展示页面上的产品展示形式也参考国外主流的品牌商城进行了完善，使得品牌产品的展示和选购更具人性化。2、增强的产品混搭销售功能；品牌消费文化深刻的影响着消费者的消费行为。恰到好处的搭配商品推荐

能很好促进相关产品的销量，也能提升消费者的消费体验。ProBIZ Merchant One 网上商店系统专卖店版增强的混搭销售推荐功能可以很好的实现这一点。

3、与产品系列风格及不同产品品类对应的个性化货架设计；在一个品牌系列中，一部分商家在主品牌下拥有多种风格的服饰，另一部分商家会拥有面向男性、女性、男童、女童的产品，为了更好的体现产品的定位与特色，是否能够针对不同品类的产品提供个性化的频道和详细产品内容页面设计呢？ProBIZ Merchant One 网上商店系统专卖店版能满足这一功能需求。针对不同的产品目录、不同产品品类可以定义独特的风格和设计。百考试题编辑整理 标准化的网上商店系统大大降低了企业运营B2C电子商务的经营风险，相信会有更多的企业会选择这种方式切入电子商务运营。F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com