

网络经济时代下电子商务模式创新的有效思考

王 谦*

西安体育学院, 陕西 710068

摘 要: 随着通信技术、计算机网络技术等日益广泛地应用到社会经济各个领域之中, 网络经济和电子商务开始成为推动企业发展、区域经济增长乃至国家经济发展的又一个重要动力。网络经济与电子商务具有与传统经济所不同的独自特点, 前景十分美好。但在处于起步阶段的中国尚有许多问题亟待我们解决。基于此, 本篇论文就主要对网络经济时代下电子商务模式创新的有效思考进行了分析。

关键词: 电子商务; 网络经济时代; 创新; 电子商务模式

一、引言

随着社会的进步, 我国已经进入了信息时代, 而信息时代最大的特点就是拥有先进的科学技术, 比如计算机技术、云平台技术以及互联网技术等等。随着我国对这些科学技术的熟练应用, 各种科学技术开始被广泛应用于各个领域之中, 并且都取得了突破性的进展, 其中就包括营销行业。在营销行业中, 传统的营销模式已经不能满足现在人们和社会的需求了, 因为传统的营销模式无论是营销方法, 还是营销理念, 都过于陈旧, 进而就无法满足人们对新鲜感的需求。所以电子商务模式就应运而生^[1]。电子商务模式就是指将先进的科学技术与传统营销模式相结合, 这样就可以做到线上营销等等, 进而就可以加快营销的速度以及效果等等。切实做好电子营销模式促进各个行业的发展, 同时也可以给各个企业带来更大的经济收益, 所以做好电子商务营销是非常必要的^[2]。基于此, 本篇论文就主要对网络经济时代下电子商务模式创新的有效思考进行了分析, 首先对电子商务的运作原理, 电子商务的基本模式进行了介绍, 然后对网络经济时代下电子商务模式的突出特点进行了介绍; 其次对网络经济时代下电子商务模式的发展现状进行了介绍; 再次对网络经济时代下我国电子商务发展的新模式进行了介绍, 最后对网络经济时代下电子商务模式的创新途径进行了介绍, 并且进行了总结。

二、电子商务的运作原

电子商务主要包括五个部分, 分别是卖方、买方、认证中心、银行以及配送中心, 五个部分之间通过互联网相连接, 应用计算机技术进行数据的交互与处理。卖买方主要是指提供货物的主体; 买方主要是指购买货物的主体; 认证中心主要是指对各个部门的身份以及货物等进行认证的主体^[3]; 配送中心主要是指负责买方与卖方之间货物运送的主体; 银行主要是指负责资金往来的主体。

三、电子商务的基本模式

电子商务的基本模式主要有四种, 分别是B2B电子商务(企业与企业之间)、B2C电子商务(企业和消费者之间)、C2C电子商务(个人与个人之间)以及B2G电子商务(政府和企业之间), 以下是具体介绍。

(一) B2B电子商务

B2B电子商务模式主要就是指企业和企业之间进行的电子交易, 正常情况下, 这种模式的主体都是企业。根据相关调查显示, B2B电子商务是电子商务模式中应用最广泛的模式, 因为目前市场上企业的数量较多, 并且企业之间交易的金额以及货物数量等等都相对较大^[4]。这个模式最突出的特点就是可以减少企业的运营成本, 同时还可以提升企业的工作效率。

(二) B2C电子商务

B2C电子商务模式主要就是指企业和消费者之间进行的电子交易, 一般B2C电子商务模式下的主体为企业, 因为这个B2C电子商务模式主要是用于企业向消费者销售物品或者服务的模式。B2C电子商务模式是目前企业营销最常用

*通讯作者: 王谦, 1989年9月, 男, 汉族, 陕西西安人, 现就职于西安体育学院, 助教, 本科。研究方向: 互联网应用。

的模式,因为在这个模式下,企业无需进行实地营销,只需在线上做相应的营销就可以,并且给消费者提供可以购买的端口,这样消费者就可以直接在网上进行购买,这样不仅可以节省消费者的时间,同时也可以降低企业的营销成本,切实增加企业的实际收入。

(三) C2C电子商务

C2C电子商务模式就是指个体与个体之间进行的电子交易,通常情况下C2C电子商务模式的主体是个人,这个商务模式最主要的目的就是为了给个人提供一个营销的平台,然后每个人都可以在这个平台上面进行买或者卖的交易。这样就可以降低个人进行买卖交易的门槛,切实提高个人的收益,同时还可以使用户自己完成验货和运输等工作,进而就可以提升用户的切身感受^[9]。

(四) B2G电子商务

B2G电子商务模式主要就是指政府和企业之间进行的电子交易,一般情况下主体都是政府。这个模式最主要的目的就是使政府和企业之间可以利用中央网站来进行交易,这样就可以切实减少政府和企业之间用于交流的时间,提升交易速率。

四、网络经济时代下电子商务模式的突出特点

网络经济时代下,电子商务模式突出的特点主要有两种,分别是多元化以及合作性,以下是具体介绍。

(一) 多元化

随着我国社会经济的快速发展,人们对于生活质量的要求越来越高,所以人们开始期待新的营销模式,因为传统的营销手段已经不能满足人们的需求了。其最主要的原因就是传统的营销模式太过单一,一般传统营销模式最常用的营销手段就是地推式营销或者是实地营销,这样的营销方式不仅没有新意,同时也跟不上时代的更新。但是电子商务模式就可以弥补这样的缺点,因为电子商务模式具有多元化的营销模式,其最主要的营销模式就是线上营销、线下营销以及线上与线下相结合的营销模式,同时电子商务模式的营销方法也很多,比如直播营销、广告营销以及小视频营销等。相比于传统的营销模式,电子商务模式的直播营销以及广告营销等就具有新奇的画面效果,进而就可以切实增加消费者的新鲜感。

(二) 合作性特点

就目前形势而言,我国营销市场的竞争越来越激烈,所以各个企业为了加强自己的市场竞争力就必须开始进行企业之间的合作,因为只有这样才能取长补短,做到互利共赢。但是要想做到这样,就必须要加强各个企业之间的联系,进而各个企业之间的联系就会变得非常频繁,而一旦联系变得频繁,仅仅依靠人力进行联系明显是不现实的。传统营销模式明显就实现不了这一点,但是电子商务模式可以。因为电子商务模式应用了各种先进的科学技术,比如计算机技术、互联网技术以及云平台技术等等,依靠这些技术可以做到线上交流,就可以解决企业之间仅仅依靠人力无法达到交流需求的问题。但是值得注意的是,要想达到这样的目的,各个企业之间必须共用一个电子营销系统,进而才可以实现企业之间的合作。

五、网络经济时代下电子商务模式的发展现状

网络经济中,企业开拓市场关键在于发现市场机遇,把握机遇,是获得市场的关键因素,也是网络经济中创新劳动的主要体现。有人指出,在网络经济中,“第一”(创新)具有重要价值,“第二”(模仿)可能就“一文不值”。网上书店就是一个启示,第一的Amazon.com世人皆知,第二是谁,就知之甚少。这也反映网络经济中一些特有的规律。这些规律正在改变人类存留在工业时代的种种落后的经济观念。

有关专家认为,网络经济对传统经济的冲击仅仅是一个方面,而网络经济的背后还隐藏着深刻的体制问题,技术、设备、基础设施的问题可以通过请进来、走出去或引进所解决,但体制问题却会在一定程度上延缓其在中国的发展。以信息技术为代表的网络经济时代,需要个人更多的自由,需要个人更多的创造性,如果一个体制不能适应传统的工业经济,它就不能适应网络经济。传统工业落后的国家很难在网络经济方面赶上;其次,中国的市场法制建设尚在进行之中,企业的市场行为随机性大,因而加大了市场活动的风险,不利于电子商务活动的发展。目前中国有关决策部门考虑问题的核心不是政策的合理性,而是决策部门的利益,明显带有部门垄断意味。这种人为限制信息流动速度、设置体制障碍的做法,会使中国在新的一轮世界经济和科技的竞争中明显处于不利地位,这个问题如果得不到很好解决,网络经济和电子商务在中国的发展会面临许多意想不到的困难;第三、网络基础设施建设问题。电子商务的

发展需要有利的技术支持,我国的信息基础设施、网络安全保障等技术设施仍需逐步得到完善。我国由于经济实力和技術方面的原因等,网络的基础设施建设还比较缓慢和滞后,已建成的网络质量离电子商务的要求还有相当的距离。因此,如何加大基础设施建设的力度,提高投资效益,改变网络通信方面的落后面貌,应是促进电子商务应用普及的首要问题;此外,电子商务涉及的网络管理、金融结算、法律法规的制定等众多方面,是一项复杂的社会系统工程,需要跨部门、跨地区的强有力的行政机构进行组织和协调。现有的法律法规不适应电子商务发展的需要。所有这些都使我们在发展电子商务的过程中充满了挑战。

六、网络经济时代下我国电子商务发展的新模式

(一) C2B电子商务

C2B电子商务模式主要就是指消费者与企业之间进行的电子交易,这个模式的主体是消费者。与传统的电子商务模式不同,在C2B电子商务模式下,可以将有相同需求的消费者进行汇聚,然后由这些消费者自行进行讨论,然后集体给出一个商品价格,这样主体地位就由企业变成了消费者。C2B电子商务模式最主要的目的就是消费者可以通过较低的价格进行购买,进而购买数量可以得到提升,而企业也可以达到薄利多销的目的。

(二) BMC电子商务模式

BMC电子商务模式是一种整合的商务模式,其将B2C电子商务模式以及C2C电子商务模式的优点集合起来,并且对二者的缺点进行了弥补,这样BMC电子商务模式就可以同时达到多种目的,比如监控以及多媒体营销等。这个电子商务模式可以将消费者、企业以及渠道代理等等都结合起来,进而就可以达到共赢的目的^[6]。

(三) ABC电子商务模式

ABC电子商务模式是一种崭新的电子商务模式,其创新点在于加入的角色增多了,其中包括代理商、商家和消费者,由三者共同搭建和经营一个电子商务模式。这样就可以直接实现企业与代理商之间的供求以及企业与消费者之前的供求,进而就可以实现三者之间的互利共赢^[7]。

(四) O2O电子商务模式

O2O电子商务模式主要是在营销方式上做出了创新,其将传统营销模式的线下营销方式以及电子商务模式的线上营销模式结合了起来,这样就可以切实增加营销的速度、金额以及营销量等。O2O电子商务模式可以将消费者带到实体店中去,可以实地进行挑选,但是可以进行线上支付,这样就可以降低支付的复杂度,比如购买机票以及火车票等,都是运用的O2O电子商务模式。

七、网络经济时代下电子商务模式的创新途径

为了保证电子商务模式可以跟上社会发展的脚步,不被淘汰,电子商务模式就要跟随社会的发展做出相应地更新。而电子商务模式要想更新就要遵循科学合理的途径,不应该随意进行更新。在网络经济时代下,电子商务模式要想更新,可以遵循的突进主要有创新技术、创新运营、创新建设,以下是具体介绍。

(一) 创新技术

目前电子商务模式最主要的技术就是互联网技术、信息技术以及计算机技术,但是仅仅依靠这些技术已经不再能满足电子商务模式的需求了,所以电子商务模式想要做出更新,可以进行技术上的创新。比如,应用云平台技术,这样就可以将相应的数据信息存储到云平台中,进而就可以增加信息的存储量以及信息存储的安全性;运用大数据技术,大数据技术可以对数据进行计算以及处理分析等,这样就可以增加数量的利用率,同时还可以增加数据处理的准确度等。

(二) 创新运营

电子商务模式已经做出了很多改变,但是这些改变还不足以促进电子商务模式的发展,所以为了促进电子商务模式的发展,还可以在运营方式上做出改变。比如,将更多的角色融入到电子商务平台中,比如加入运输方以及供货方等;对电子商务销售平台运营的方式做出创新,运用“店中店”的方式达到企业电商发展平台化的目的,主要就是利用第三方商家进行招揽,然后就可以使企业电子商务的平台商家增多,而商家一增多,就可以吸引更多消费者的关注,进而就可以促进销售面,最后就可以达到企业增收的目的。

(三) 创新建设

根据目前情况来看,5G网络技术已经在多个城市投入使用,并且都展现了其独特的优势,与4G相比,5G可以达

到更多的数据传输速率，所以为了加强电子商务模式的数据传输速率，就可以将5G技术应用到电子商务模式中，这样电子商务模式就可以提升数据处理的速率以及信息获取的速度等。同时，还要增加新的设备，传统的电子设备已经不能满足5G网络的需求了，所以要想正常使用5G网络，就应该增加新的电子设备。

八、结语

时代是在不断进步的，对于营销行业来说，目前就是网络经济时代，所以企业只有将线上营销与线下营销相结合才能达到更大销售量以及销售速度等的目的。但是仅仅做到这一点还是不够的，企业应该根据实时状况对电子商务模式进行相应创新，这样才能保证本企业的电子商务模式是符合需求的，希望本篇论文对企业对电子商务模式做出更新有所帮助。

参考文献：

- [1]汤永旻.试论网络经济与信息经济、电子商务的关系[J].商讯, 2019(28):183.
- [2]刘洁.网络经济背景下珠宝电子商务发展现状探究[J].今日财富, 2019(15):32-33.
- [3]王红佳.网络经济下茶叶电子商务的分析探究[J].明日风尚, 2019(09):179.
- [4]章静敏.网络经济环境下电子商务发展新方向刍议[J].商业经济研究, 2018(20):74-76.
- [5]曹治将.基于网络经济分析电子商务网站建设的优化路径[J].山东农业工程学院学报, 2018,35(04):20-21.
- [6]赵雪梅.网络经济背景下电子商务企业市场营销模式研究[J].知识经济, 2018(06):69-70.
- [7]刘刚.网络经济背景下电子商务发展现状及创新路径研究[J].企业改革与管理, 2017(19):66-67.