

Entendendo os diferentes tipos de e-Commerce: b2c, b2b, b2g, b2e, b2b2c, c2c

Entenda os diversos tipos de operações de e-Commerce. Seja vendendo direto para o consumidor final, vendas entre empresas, entre pessoas ou paga o governo, cada tipo de negócio digital tem suas particularidades e recebe nomes diferentes.

24/11/2014 14:45:22

Entenda os diversos tipos de operações de e-Commerce. Seja vendendo direto para o consumidor final, vendas entre empresas, entre pessoas ou paga o governo, cada tipo de negócio digital tem suas particularidades e recebe nomes diferentes.

Confira agora o artigo escrito pelo especialista em Comércio Eletrônico B2B, Mauricio Di Bonifacio (Boni), sócio-fundador da Vertis, empresa líder no Brasil em soluções de E-Commerce para atender Industrias e Distribuição por Atacado.

ARTIGO: Entendendo os diferentes tipos de e-Commerce: B2C, B2B, B2G, B2E, B2B2C, C2C

Quando falamos em e-Commerce, existem diversos tipos de negócios que podem ser feitos on-line entre diversos tipos de públicos. Genericamente falando, e-Commerce são transações digitais de compra e venda, normalmente via Internet, seja de produtos ou serviços.

E de acordo com o formato ou quem são os participantes, novas siglas apareceram.

Veja a abaixo as principais siglas do e-Commerce e o que cada uma significa:

B2C (Business to Consumer): Este é o tipo mais comum, é a venda varejo. A venda que uma loja faz diretamente ao cliente final. Quando um cliente entra num site e compra seu tênis, se livro, sua geladeira ou mesmo seu ingresso de cinema a transação é classificada como venda de varejo ou B2C.

B2B (Business to Business): Este é o oposto do B2C. Enquanto no B2C é uma empresa vendendo para um cliente final, aqui estamos falando de negócios entre empresas. Um distribuidor pode comprar seus produtos de um fabricante ou importador, uma loja pode repor seu estoque deste distribuidor ou diretamente da indústria que fabrica o produto.

Qual a grande diferença? É que entre empresas, existem muito mais detalhes como níveis de desconto pelo porte das compras, vendas faturadas com limites de crédito, impostos diferentes

dependendo do estado ou tipo de empresa, etc.

B2E (Business to Employee): Este é uma variação do B2C. É quando uma empresa faz a venda para seus próprios funcionários. Que normalmente tem acesso a preços diferenciados do varejo tradicional, normalmente tem limites de compra e em alguns casos podem fazer desconto em folha.

B2G (Business to Government): Este modelo é quando uma empresa vende para o Governo. Poderia ser considerada uma venda B2B, porém existem diversas regulamentações e regras que devem ser respeitadas por imposições de lei.

B2B2C (Business to Business to Consumer): Quando uma empresa faz negócios com outro visando uma venda para o cliente final. Por exemplo, uma loja de informática pode fazer uma venda para seu cliente final utilizando o próprio sistema do distribuidor, que por definição não pode vender para o cliente direto.

C2C (Consumer to Consumer): É quando um site intermedia transações diretamente entre um consumidor e outro. Normalmente sites de leilões como eBay e Mercado Livre caem nesta condição. As pessoas não compram seus produtos do Mercado Livre, elas compram de outras pessoas que anunciam eles lá.

Saiba mais sobre Comércio Eletrônico B2B acessando o Blog: www.universob2b.com.br

Mais informações em:

Vertis E-Commerce B2B e B2C

Fone: (11) 3288-5737

boni@vertisnet.com.br | www.vertisnet.com.br