

一个正在兴起的外贸网站商业模式，C2B外贸网站，还没有达到普通民众的看法。与大多数传统的商业模式不同，消费者对企业(C2B)模式允许公司从消费者那里获益，反之亦然在这个商业体系中，企业从客户愿意为企业提供营销技巧或数据或自己报价的意愿中获益。基于同样的信念，消费者从直接支付、灵活性、降价或免费产品和服务中受益。C2B解决方案副总裁Brent Walk表示：“C2B的主要特点是客户为企业提供价值。”它可以是客户通过社交媒体或其他渠道与公司共同创造产品/服务概念、解决方案和想法。

C2B外贸网站趋势

C2B与传统系统完全相反。那些通常被认为是最终用户的人开发服务和产品，供他们购买的组织和企业使用。在其他情况下，现在不是公司向潜在客户宣传产品或服务，而是客户以他们满意的价格要求产品或服务，并等待企业填补空白。由于全球网络的力量，这种类型的外贸网站模式现在变得非常流行。客户现在开始了解他们所拥有的力量，并利用它来获得更好的交易。

它是如何工作的？

消费者对商业的模式在网上表现得非常好，因为很容易接触到许多忠实的客户。在业务交易主要是定向的情况下，公司向客户推销产品和服务，这种新的双向系统使客户成为自己的实体。更重要的是，网络开发服务、高质量打印机和摄像机成本的降低，使客户能够即时获得以前只有大型跨国公司才能使用的沟通和推广工具。因此，企业和消费者都可以从C2B业务系统中获益。

也就是说，C2B模式要完全实现，必须明确各方。客户可以是为公司提供有价值的产品或服务的任何人，例如，为品牌提供库存照片的摄影师或博主。客户还可以通过调查网站回答调查问题，或通过推荐招聘网站(如fiverr.com)推荐人员提供招聘服务。

在这种情况下，公司可以是任何品牌计划通过中介间接或直接从人们那里购买服务或商品。中介将需要服务或需求的品牌与充当卖方或买方的不同个人联系起来。中间商或中间人通过各种分销平台推广产品和服务，并为消费者提供技术、物流和促销专业知识。由于C2Bs是相当新的事物，诸如发票客户或收款等基本法律问题尚未完全解决。与传统模式中工资支付给特定群体的员工不同，C2B企业在大多数情况下必须处理数百笔支付给不同客户的付款。

幸运的是，中介公司通常会处理C2B业务的法律和财务因素。谷歌钱包、PayPal等支付服务，谷歌AdSense则通过支票支付给网站管理员，支付谷歌的运费和海外用

户的货币转换费。让你的客户成长为企业需要承诺和一些特殊的技能。就像B2B商业模式依靠客户管理和销售功能来发展和加强客户关系一样;C2B，有兴趣扩展业务以吸引更多广泛受众的品牌应该考虑以下工具:

- 社交媒体渠道，如Twitter关注和Facebook页面
- 市场调研(细分，定性访谈，定量调查)
- 消费者反馈渠道包括建议/评论渠道、客服热线和评级/评论渠道。
- 在贸易会议和大会上有很大的影响力，在贸易期刊上做广告，数字营销和其他传统的宣传活动。