

עם התקדמות הטכנולוגיה וכמובן איתה גם רשת האינטרנט העולמית, אנו עדים ליותר ויותר עסקים שצצים ונשענים אך ורק על האינטרנט, אז תשכחו מעלויות גבוהות, כיום בכמה אלפי שקלים בודדים ניתן להקים עסק אינטרנט ייחודי שפונה לנישה מסוימת במאמר זה נסביר מעט על סוגי סחר באינטרנט ונראה שהם מאוד דומים גם לסוגי הסחר במציאות.

להלן סוגי הסחר :

עסק << לעסק - בשפה המקצועית נקרא business to business או בקיצור B2B
מוצרים וספקי לעסקים שירותים ספקי על מודבר כלל ובדרך מכירים שכולנו משהו הוא B2B

דוגמאות:

1. חברת דן אנד ברדסטריט מוכרת בעיקר מידע עסקי לעסקים בתחומים שונים.
2. פיצרייה שכונתית קונה מספק הקרטון שלה את הקרטונים שבה אנו מקבלים את הפיצות הטעימות שלנו.
3. חברת רואי חשבון מספקת את שירותיה לבעלי עסקים.
4. חברת עורכי דין משתמשת בשירותי חברת שליחויות על מנת להעביר את הצווים והתיקים לבית המשפט.

אלו עסקים נפוצים מאוד אך תחרותיים מאוד שכן בעלי עסקים בדרך כלל הינם אנשים ממולחים אשר אוהבים להחליף ספקים על מנת לשלוט במחירים בצורה יותר טובה.

עסק << לצרכן – בשפה המקצועית נקרא consumer to business או בקיצור B2C
עסק לצרכן הם העסקים הנפוצים ביותר אך גם כאן מסופק שירות או מוצר שצרכנים מעוניינים.

דוגמאות:

1. חנות צעצועים שמוכרת את מרכלתה להורים וילדים מאושרים.
2. עורכי דין שמספקים את שירותיהם לאנשים שהסתבכו (לא עלינו).
3. מאפייה שמוכרת חלות לשבת.
4. חברת תיירות גדולה שמוכרת כרטיסים ללקוחות המעוניינים לטוס ליעד אקזוטי כזה או אחר.

ניתן להביא עוד המון דוגמאות אך למעשה אלו העסקים הפופולרים ביותר בארץ ישראל ורובם נשענים על הלקוח ולכן בעסקים מסוג זה יש להשקיע המון על פירסום מקומי או ממוקד לקהל היעד שלך.

צרכן << לצרכן – בשפה המקצועית נקרא consumer to consumer או בקיצור C2C

צרכן לצרכן הינו תחום שתפץ תאוצה רבה ביחס ישר להתקדמות האינטרנט הסיבה לכך נעוצה ביכולת להגיע לקהלים שונים באוכלוסיה בארץ ובעולם ולהציע להם משהו (שזה דבר שהאינטרנט מספק באופן מעולה).

דוגמאות:

1. EBAY בדשא מנהלים שהיינו החיסול מכירות את שאת העובדה בעקבות בולטת הכי הדוגמא היא EBAY. השכונתי החליפו אתרי מסחר גדולים מאוד המציעים שירות של מכירת מוצרים בין צרכנים. אפשר להגיד שזה שילוב של C2C + B2C . לסיכומו של עניין סוגי המסחר הנפוצים הינם כלי שיש להחשיבו בשלבי התכנון והבניה של המודל העסקי ושל תכנון העסק בפרט .

נכתב על ידי [נתי נוישטיין](#) - מרצה בסחר וכלכלה