

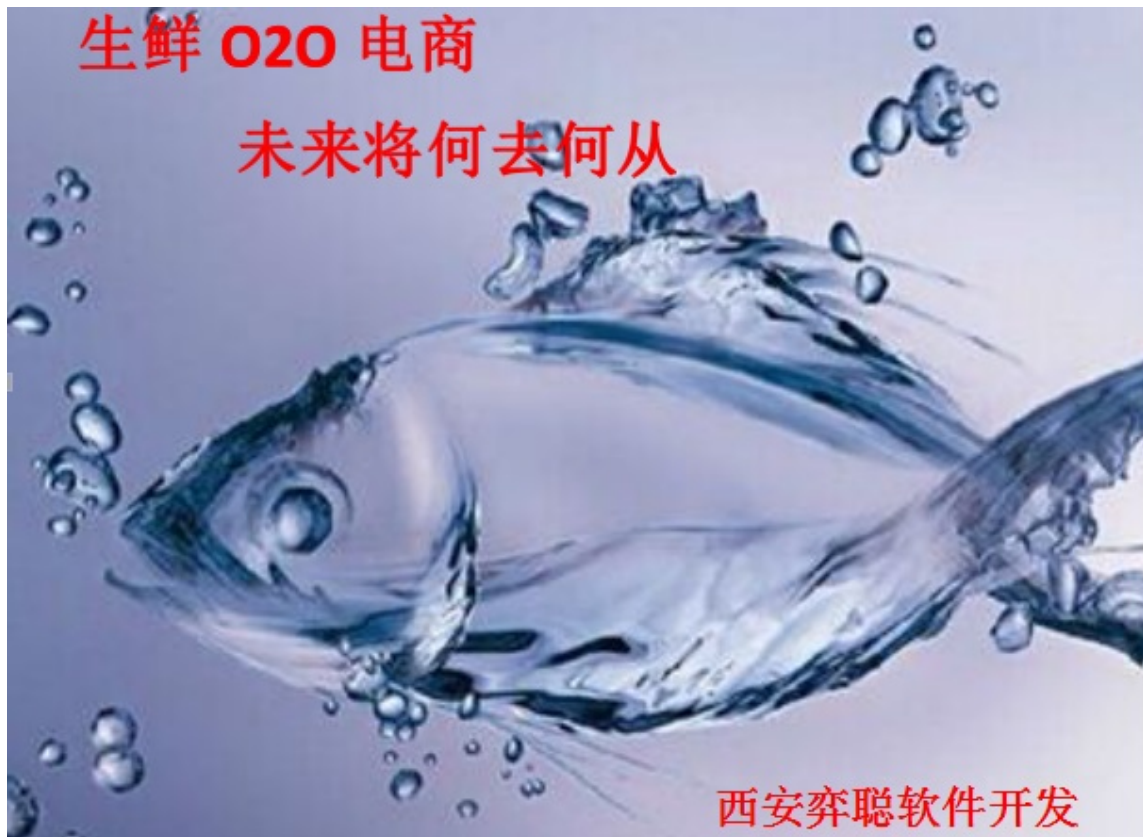
关键词：生鲜O2O,生鲜O2O电商

内容概要：

目前生鲜O2O电商可以说是机遇与挑战并存，生鲜O2O电商总是处于投资者前赴后继的状态中，最主要的原因在于一是生鲜O2O电商拥有巨大的市场规模，未来增长速度也非常迅猛，二是越来越的80、90后年轻人对生鲜电商的接受度、认可度也越来越高。与此同...

正文：

目前生鲜O2O电商可以说是机遇与挑战并存，[生鲜O2O电商](#)总是处于投资者前赴后继的状态中，最主要的原因在于一是[生鲜O2O电商](#)拥有巨大的市场规模，未来增长速度也非常迅猛，二是越来越的80、90后年轻人对生鲜电商的接受度、认可度也越来越高。与此同时，就诞生了多种生鲜O2O电商经营模式，到底那种模式能够适应中国国情，并能够盈利是我们一直在探索与思考的问题。对于当前生鲜O2O电商的冷链物流配送，一类是以本来生活、一米鲜、等为代表的第三方物流模式。从不同环节不同主体来看，生鲜冷链配送主要有以下几种模式。另一类是以易果生鲜、顺丰优选、等代表的自建物流模式。



第一、B2C模式是B2C电子商务是指商家直接将生鲜产品销售给消费者。B2C模式是生鲜电商领域最传统、最普遍的模式，这种“商对客”式直面消费者的模式一直以来都以高便捷、低成本的特点著称。易果生鲜是这种模式的代表企业。

第二、B2B模式是企业对企业透过电子商务的方式进行交易，指企业间的市场活动，侧重于企业间网络的建立、供应链体系的稳固。目前，冷链物流企业普遍运营B2B业务，在供货商与销售网点之间进行物流配送，客户是数量有限的门店。对于生鲜电商来说，C端消费者只是一部分用户，B端商户中存在着许多商机。

第三、O2O模式泛指将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台。它是一种“线上营销+线下服务”的模式，消费者在网上下单完成支付，然后到实体店消费。O2O线上线下销售模式特别是受到喜欢追求个性消费的80、90后的青睐。这种模式采用的是线上、线下相结合的方法，这种方法可以提高物流的效率和客户的体验与服务。

第四、C2B是一种完全以消费者意愿进行操作并完成的电子商务模式，即网络代购。天猫日前宣布试水生鲜冷链物流，首期为“水果生鲜”提供配套冷链服务，配送范围覆盖北上广深杭以及天津、武汉等26个网购热门城市。目前，天猫采取的是C2B预售订单，再加冷链配送的模式，缩短供应链路。

生鲜O2O电商的一路走来并不顺利，生产端的标准化、品牌化、专业化亟待形成，消费者的品牌意识也有待觉醒，需求与场景的多

样化要求渠道端不断地优化升级，再加上冷链、仓储等行业发展成本的制约，生鲜电商一路都在披荆斩棘。以上面的四种生鲜O2O电商模式可以称之为电商冷链销售模式，各有优势也有不足，但是目的都一样，那就是尽可能地减少中间不必要的流通环节，促进渠道扁平化和去中间化进程，提高行业整体的运作和流通效率，确保生鲜产品的品质安全。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：[\[email protected\]](#)