

图书网购市场中的“缺货”蕴藏巨大商机 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E5_9B_BE_E4_B9_A6_E7_BD_91_E8_c40_170458.htm 在号称拥有近百万种商品，且尤以图书资源丰富而出名的当当网和卓越网上，一些相对冷门的书却始终处于“缺货”状态。你是否能看到这种“缺货”蕴涵的商机？图书网购市场中的“缺货”机会犀牛与犀牛鸟之间的共生现象，一直以来都被看作是以联盟关系来达成趋利避害影响的典型案例。其实，在图书网购市场中，这种犀牛与犀牛鸟之间的共生关系也是潜在的，而其中关键点，就在于传统大型网上书店上经常可见的缺货现象。图书“缺货”的客观存在最近，T e c h w e b网站上一篇题为《孔夫子给当当和卓越的一个机会》的日志中，署名天行健的作者，将自己上当当网购冷门书不得、最终在聚集大量旧书商的孔夫子网上得偿所愿的经历，结合美国亚马逊网站通过购买二手书交易网数据库既成功激活旧书市场、又给自身带来更有黏性消费者的案例，略述了类似于孔夫子这种符合长尾理论的旧书交易平台，对当当、卓越等传统图书电子商务网站发展的促进作用。作为两家大型B 2 C网站，当当网与卓越网，都建立有自己巨大的仓储基地与庞大的物流体系。由于这两家网站书多、优惠多、送货方式日益便捷，甚至已改变了许多购书者的购书习惯。但在其上，一些相对冷门的书却始终处在买不到的“缺货”状态。例如，由中央编译出版社与广西人民出版社先后出版的《格调：社会等级与生活品味》，记者2005年2月在当当网上点击购买时，显示抢购缺货，时隔两年后的今天还处于缺货状态。网站

缺货的原因应该有两点：一方面，在第一轮销售中，若发现该书购买者太少、利润空间小，出于成本及赢利角度考虑，网站可能不会再做第二次进货；另一方面，出版社对该书预估市场空间较小，使得该书印刷数量本身就少，再加上第一轮销售完毕后，因进一步发现市场小、利润少，出版社不做近期再版打算，也将使得网站想进货却也无货可进的现象。很显然后者是“缺货”现象的最主要原因，即虽有小众用户在图书网站上对该书做缺货登记，但若有此需求的用户汇总起来后，仍不能满足一个出版社再版该书的赢利追求，则出版社不会做再版打算。“缺货”对网上书店的损害一旦长期缺货、小众市场无法得以满足，负面影响就出来了。例如，前文《格调》一书，记者的阅读兴趣是由2005年初天涯社区一场著名的“易烺卿”与“北纬三十七度”论战调动起来的，当时因这场网络论战而想读这本书的人应不在少数，可即刻到当当网上去查找该书时，你会发现该书正处在缺货状态，到书店去找，这本书也早在前一刻销售一空。虽然该书印册少是导致缺货的主要原因，但对于网上书商来说，倘若当时能够在手中握有一定的旧书销售货源，显然是不会错过这种由意外因素调动起来的绝佳市场赢利机会的。同时，这种状态的长期存在也让一些需求急迫的用户，对网上书店的服务质量产生质疑与不满。无论如何，有意壮大发展的大型网上书店、尤其是正谋划着上市的当当网，是不愿意看到的。图书“缺货”中的共生前景 小众书籍蕴含着大商机。首先，对于一般持书网民来说，可以将自己闲置的图书转手他人，以变成现金价值回收利用。其次，对于有意在图书网上销售领域创业的人来说，围绕这种大型网上书店的缺货而行

生出来的小众书籍市场，也可以有很不错的创业机遇，通过满足无数细分的小众市场的需求来将小额利润聚集成最大化。但是，做自己进货并出售小众书籍的网上书商，则因为小众书籍的阅读市场与赢利前景很难准确预料，并不适合囤货出售。不过由于现实中许多灵活机动的实体旧书店，比网上书商更容易接触到小众旧书持有者，进货渠道更广阔丰富，因此，像孔夫子网一样，为这些实体旧书店搭建一个互联网平台，帮助他们与潜在购书者间牵线搭桥，并从累积达成的旧书交易中收取一定比例回扣或佣金，显然是具有比较清晰赢利前景的。再次，对于当当网、卓越网这样的传统大型电子商务网站来说，小众书籍市场虽小，但由于这个市场往往是由一部分知识水平较高、收入较高，且容易形成品牌忠诚度的人所构成，因此，倘若当当网、卓越网能够将类似孔夫子这样的旧书网站纳入自己的体系，为缺货小众书籍的意向购买者提供一个新的购买渠道，不仅能够为自己带来更大的利润，还能进一步加强这些代表一定层次的用户对自身品牌的黏性。在这方面，当当网对店中店的建设，就在很大程度上体现了这种黏性对大型 B 2 C 电子商务网站的吸引力。但当当网、卓越网一类网站与孔夫子旧书网一类网站之间的互补前景，并不意味着这种犀牛与鸟的共生关系能被一概地推广到任何 B 2 C 与 C 2 C 之间。毕竟，图书是一种回收价值很大的消费资源，二手市场潜力巨大，再加上大型网上书店发展已久，从中应运而生的缺货机会很多，有利于旧书网上交易的共生发展。而在一些回收价值不大的商品的 C 2 C 领域，却并不一定具有这样的机会，因此，从“缺货”角度创业电子商务，也应慎重考虑。100Test 下载频道开通，各类考

试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com