

零售业进军B2C电子商务的优势与挑战 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/227/2021_2022__E9_9B_B6_E5_94_AE_E4_B8_9A_E8_c40_227137.htm 1，阻碍零售企业电子商务化三座大山已被彻底铲平。网上购物市场规模小、现代物流物流配送体系不成熟、网上支付体系不完善是阻碍传统零售企业发展电子商务的三座大山，到了今天，这三座大山已经被磨成平丘，无须多时他们必将被彻底铲除。至此零售企业进军电子商务领域的时机已经完全成熟。艾瑞市场咨询公司所作的2006年中国网络购物研究报告中的数据表明：截止至2006年年底，中国B2C和C2C总体交易额分别为82亿元和230亿元。中国网络购物市场总体用户数达到4310万人。未来几年里，网上交易额更以超过50%以上的超高速增长。我想精明的商家绝不会错过这一商机。如果将电子商务喻为木舟，那么物流系统就是河道水流。物流系统的完善与发展是电子商务发展的前提。同为我国高速发展的朝阳行业，物流业已经得到长足的发展，物流行业规模化、标准化经营为电子商务发展创造了非常有利的环境。同时，电子商务的发展也为物流业带来更大的发展空间。与当年的信用卡如婴儿般在中国诞生成长一样，网上支付也必然要经历这个过程。如大家所见，网上支付的成长速度更快。其中第三方支付平台的管理已经纳入央行监管视野 第三方将现牌照之争初现，目前有超过40家第三方支付平台在争夺10张的运营牌照。从各方面的消息来看，网上支付已步入规范化发展的阶段。 2，一个反常现象揭秘电子商务发展的深层问题。根据艾瑞市场咨询公司所作的2006年中国网络购物研究报告，B2C总体交易

额只有C2C总体交易额的三分之一。而在2003年2004年的数据B2C是超过C2C的，从商业形态的角度上来讲，B2C也应该是超过C2C的，这是非常反常的一个现象。那么是什么导致目前这一违反商业常理的现状的呢？从一些相关的分析中看出，业内人士普遍认为是诚信无保证、服务不完善、供应链短小，物流系统未优化等一系列长期悬而未决的问题严重阻碍了中国B2C电子商务进一步发展。笔者注意到，除了行业领先的若干家大的B2C网上商城（当当、卓越、携程、e龙、北斗手机网等），绝大部分B2C网上商店都是没有实体店面、没有品牌优势、没有资金实力的小企业，诚信度成为最大的发展瓶颈。而C2C却借由支付宝和贝宝（paypal）等第三方支付手段的出现，在淘宝和易趣的平台上，以迂回的方式缓解了诚信问题；其次，在供应链方面，B2C商家所提供的产品类别和品种远远低于C2C所提供的，本该有的优势却变为了劣势；第三，绝大部分B2C商家都没有与第三方物流建立完善长期的合作关系，缺乏规模优势，无法利用信息技术来提高物流效率，降低物流成本，本该比起C2C应成为优势的物流效率和物流成本没有体现出来，有时还因为企业自身的问题，变为了劣势；在服务品质方面，本该也是B2C领先于C2C，但现实中这一点也没有体现出来。一切的一切归结于，本该由传统零售业承担的B2C电子商务市场，现在却由纯网络电商公司和能称得上是电子商务农贸市场的C2C平台的个人卖家霸占。

3，传统零售业进入B2C电子商务领域有助突破自身发展瓶颈，也为电子商务领域带来革命 笔者有幸看到在电子商务领域跨出了第一步的传统行业企业：国美网上商城、家乐福网上商城、西单网上商城、百联E城市、流行海

岸网上商城。他们是传统行业里“E”化的先行者。笔者坚信他们选择的道路是正确的。先不说电子商务的优势所在，在传统零售业发展的态势来看，电子商务作为一个新兴的渠道已经成为众多精明商家的共识，从整体发展战略考虑，摆阵布局电子商务是战略部署的重要环节。对此，专注电子商务领域的博商软件有更深入的认识。博商软件是一家专业研发企业级B2C电子商务解决方案的技术公司。博商软件的总经理王雷提到：电子商务的本质在于商务而非电子，技术只是商业实现的工具，商务流程与业务模式才是电子商务的最核心。传统产业将是电子商务发展的主战场，通过对产业链的整合应用，完全可以创立电子商务的盈利模式，发挥电子商务的潜在价值。越是了解传统行业市场的货源调配、顾客管理、市场营销，具备实战经验，就越能在电子商务新时代中脱颖而出。中国的B2C乃至整个的网络电子商务，势必会出现一个分水岭，在此之前，是那些玩技术和资本的网络型B2C公司独领风骚，在此之后，将是那些精通商业之道的传统零售型企业借网络的东风笑傲B2C的江湖。阻碍B2C电子商务发展的那四个障碍，在传统零售行业大规模进入后，将被彻底荡平。在今后几年内，传统的零售企业应该站出来唱主角，中国的B2C乃至整个的网络购物将藉此进入一个井喷式的增长期。

4，传统零售业发展电子商务优势明显。首先，传统的零售型企业都有多年的实体经营，诚信和产品品质乃至服务品质方面都可以让网购用户放心；其次，传统零售业庞大的供应链所提供的丰富产品也可以给网购用户提供充分的选择和更多购买机会，形成更高的消费额；第三，传统零售业可以很容易地利用信息技术与第三方物流建立对接

，并形成物流高效率和低成本的优势。第四，也就是最重要的是，传统零售企业拥有一大批深谙消费者消费心理和行为习惯的专业人才，而这些人才是目前的B2C电子商务企业所缺乏的。看看传统零售业是如何使用花样繁多的打折、促销、积分、赠送、返利等手段来诱惑消费者形成一而在再而三的频繁购买、大批量的购买，并且提供多样的会员服务与优惠，增加用户粘性，就知道一旦这种方式被移植到B2C网购市场，将带来什么样的变化。影响中国传统零售业迟迟未进入进入B2C电子商务领域的原因大致有两个，一个是认为支付问题未解决、消费习惯未形成、用户少、市场规模小；一个是当时建设企业级B2C电子商务的基础投入过于巨大，风险比较大。而在不知不觉间传统零售业布局B2C电子商务领域的最佳时间窗口已经悄然打开。统计数据表明，目前国内网购用户4310万，也就是说中国互联网用户的三分之一有过网购的经历，无论是相对数量还是绝对数量，这个数字都不算低了。并且这部分人群的平均消费能力是高于全体国民平均消费能力若干倍的，是真正高端的消费者，是目前也是往后多年的消费主力军。可在B2C方面人均网购年消费额呢，4310万人消费83亿，人均不到200元。也就是说中国B2C电子商务市场已经拥有巨大的消费人群，消费习惯也已形成，支付手段等阻碍已经克服，但满足消费者购物需求的能力也就是从消费者口袋里掏钱的能力却很匮乏。而这个能力确实传统零售企业所最为擅长的。对于阻碍传统零售企业进军B2C电子商务领域的门槛建设企业级B2C电子商务平台的巨大资金投入，广州博商软件技术有限公司（www.probiz.cn）成功地以自身的努力大幅度降低了这一门槛，广州的团队把

多年电子商务经验与传统零售业的精华加以结合，采用国际领先的技术，可以帮助传统零售型企业以低于以往数倍的投入来建设专业化的企业级B2C电子商务平台。让以往高高在上的企业级电子商务解决方案变得平民化，触手可及。博商企业级B2C电子商务解决方案是基于J2EE技术之上开发的，可应用于网上商城系统、网上商店系统、网上购物系统的企业级B2C电子商务平台。企业级网上商城系统及网上商店系统的普及会让众多网民体会到网上购物的安全便捷体验。6，零售业发展电子商务面临的挑战 虽然，中国B2C电子商务市场现在的销售额还不是很很高，在零售业总销售额中占的比重也很低，但这是个必然的趋势。把握住这一趋势的传统零售企业，将赢得未来。错失了这一最佳时间窗口的传统零售企业将来要进入的时候，面对的将是竞争对手树立起来的品牌、服务、客户、人才等诸多竞争门槛。不但不能在B2C电子商务领域开疆拓土，线下的传统业务也会受到严重影响，中高端客户会大量流失，企业的生存都会面临严重挑战。传统零售企业目前只有两种选择，要么抓住机会，拥抱未来，成为执中国B2C未来之牛耳者；要么错失机会，将来坐困愁城。广州博商软件技术有限公司将与政府、媒体和业界伙伴通力合作，以最专业、最优性价比的博商B2C电子商务解决方案帮助广大传统零售型企业插上电子商务的翅膀，共创中国B2C明天的辉煌。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