

客齐集启动分布式电子商务战略引领分类信息网站新模式

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__E5_AE_A2_E9_BD_90_E9_9B_86_E5_c40_227144.htm

日前，个人生活信息网站客齐集正式启动了一项为期五年的分布式电子商务战略，欲建立首个电子商务市场引擎，从广度和深度上促进分类信息行业成熟。作为其整体战略的第一步，客齐集3月份推出的客齐集频道定制服务，目前已经有包括泡泡网、影视帝国等著名网站在内的七千多家网站加入，并以每天超过200家新网站的速度发展。客齐集推出的这项战略是一项五年计划，第一步即是推出了客齐集频道定制项目。任何一个网站，无论个人网站，还是中小站长，或者门户网站，都可以免费加入，在自己网站上面开出定制的属于自己的分类频道。这等于在自己的网站上面开出来一个交易区来，让交易直接在自己的网站上完成。同时，客齐集还将共享客齐集的所有的分类信息内容，帮助定制频道网站迅速开始良性循环，帮助各个站长做好运营，负责每日的监控，信息维护等等。而在第一步之后，客齐集将会不断开放数据。如，只要用户选择其他媒体或者网站可以转摘，其他网站都可以获得数据，并且不断的和其他网站进行结合，产生出更多的分类新模式。“更重要的是，我们将为加入频道定制的网站提供一种清晰的盈利模式。”据客齐集CEO王建硕表示，“在分布式电子商务的环境下，中小网站将成为电子商务的主力军和主要交易场所，客齐集将帮助中小站长跳出广告模式，直接切入电子商务核心。”据其透露，不久后，客齐集将会对定制频道网站开放比如置顶收费等各种收费模式和功能，让用户直接向

小站长付费。当中小站长的用户、流量和客齐集定制频道的功能、盈利模式对接后，就同时为客齐集、成员网站、用户创造了价值，形成共赢局面。此外，根据Classified Intelligence数据，2003年全球的分类市场为1,000亿美元，其中美国占据300亿美元，线下分类占154亿美元，而线上占据146亿美元。相对比，中国在2006年的分类市场仅为20-30亿美金，且95%以上为线下分类，在线分类市场仅是美国2003年的1%，由此可见，中国在线分类市场蕴藏的发展潜力将十分巨大。而按照客齐集提出的战略发展模式，只要加入频道定制，个人网站就可在短时间内建立一个具有海量信息的分类信息网站或者分类信息频道，分享在线分类市场发展创造的价值。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