

电子商务基础:长尾理论(TheLongTail) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/245/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_245535.htm

一、“长尾”的由来及含义：根据维基百科，长尾（The Long Tail）这一概念是由“连线”杂志主编Chris Anderson在2004年十月的“长尾”一文中最早提出，用来描述诸如亚马逊和Netflix之类网站的商业和经济模式。“长尾”实际上是统计学中Power Laws和帕累托（Pareto）分布特征的一个口语化表达

。550)this.style.width=550.

if(this.height>550)this.style.width=(this.width*550)/this.height.">

举例来说，我们常用的汉字实际上不多，但因出现频次高，所以这些为数不多的汉字占据了上图广大的红区；绝大部分的汉字难得一用，它们就属于那长长的黄尾。Chris认为，只要存储和流通的渠道足够大，需求不旺或销量不佳的产品共同占据的市场份额就可以和那些数量不多的热卖品所占据的市场份额相匹敌甚至更大。二、“长尾”的定义：“长尾”至今尚无正式定义，Chris Anderson认为，最理想的长尾定义应解释“长尾理论”的三个关键组成部分：热卖品向niches的转变 富足经济（the economics of abundance）许许多多小市场聚合成一个大市场 目前最接近的定义是：“长尾实现的是许许多多小市场的总和等于，如果不是大于，一些大市场” Jason Foster “长尾就是当籍籍无名的变成无处不在的时候你可以得到的” Eric Akawie “长尾就是80%的过去不值得一卖的东西” Greg “长尾讲述的是这样一个故事：以前被认为是边缘化的、地下的、独立（艺人？）的产品现在共同占据

了一块市场份额，足以可与最畅销的热卖品匹敌” Bob Baker 最佳口号：“涓涓细流，汇聚成河” Joshua Wood “终结二八定律！” Eric Etheridge “无物不销，无时不售！” Jim Treacher “一个小数乘以一个非常大的数字等于一个大数！” Rajesh Jain

三、成功的“长尾”案例：1、Google是一个最典型的“长尾”公司，其成长历程就是把广告商和出版商的“长尾”商业化的过程。数以百万计的小企业和个人，此前他们从未打过广告，或从没大规模地打过广告。他们小得让广告商不屑，甚至连他们自己都不曾想过可以打广告。但Google的AdSense把广告这一门槛降下来了：广告不再高不可攀，它是自助的，价廉的，谁都可以做的；另一方面，对成千上万的Blog站点和小规模的商业网站来说，在自己的站点放上广告已成举手之劳。Google目前有一半的生意来自这些小网站而不是搜索结果中放置的广告。数以百万计的中小企业代表了一个巨大的长尾广告市场。这条长尾能有多长，恐怕谁也无法预知。2、亚马逊：一个前亚马逊公司员工精辟地概述了公司的“长尾”本质：现在我们所卖的那些过去根本卖不动的书比我们现在所卖的那些过去可以卖得动的书多得多。此外还有很多，诸如维基百科、Netflix等等。四、长尾的启示：1、对一些公司来说，长尾理论是对二八定律的颠覆。在全新的商业模式下，公司的利润不再依赖传统的20%的“优质客户”，而是许许多多原先被忽视的客户，他们数量庞大，足以让你挣得盆满钵满；从公司产品的角度分析，拳头产品主打市场的老套路将趋末路；2、许多市场面临新的契机，长尾电视、长尾音乐、长尾设计……还有什么拖着长尾的？很多，想想看？3、一批博客、播客将从这“长尾”中受益

。（中国情况特殊，不在此结论中）4、长尾中将诞生许许多多的微中心，甚至不排除一些微中心成长成新的中心，如Google。5、中心永远都会有，它们并不会因为微中心的崛起就被“去掉”。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