

从电子商务到电子服务落地才能生存? PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/272/2021_2022__E4_BB_8E_E7_94_B5_E5_AD_90_E5_c40_272925.htm 家里会的杨总杨守彬,是我在帮帮俱乐部认识的一个朋友。和他接触过一段时间，大有相见恨晚的感觉，与他聊天，经常能够使你在谈笑之间领悟到不少有价值的东西。前天的赢阶活动之后，和几个帮帮的朋友与杨总聊天。杨总谈到打算写一系列博客“学习携程好榜样”，并且简单的谈了谈他对携程的分析与感受。真的是见解独到。以前，我们分析携程主要是分析携程的赢利模式、推广方式等等。但是杨总提了一个问题，就是与携程同一阶段的e龙，与携程有同样的赢利模式、采用同样的推广方式、也都同样获得风险投资，并且同样是纳斯达克上市。为什么两者却有天壤之别呢？现在携程的赢利甚至已经超过了e龙的营收。当然了，至于杨总在“学习携程好榜样”的系列文章中，如何给我们破上边的题，我们就拭目以待吧！不过，在这个系列的开篇，守斌就提出了一个新词“电子服务”。只要是通过运用IT及互联网的思想和技术来提升传统服务行业的质量和效率的事情都应该可以称之为电子服务，甭管你是商旅服务、健康服务、餐饮服务、汽车服务、房产服务、教育服务等等按照我这个搞互联网的人的理解：把网下的买卖搬到互联网上，叫电子商务，把网下的政府职能放到互联网上，叫电子政务。把网下的生活服务搬到互联网上，也就成了守斌说说的“电子服务”了。在互联网上，电子商务这个词已经广受关注，依托电子商务这个概念，国内的阿里巴巴、慧聪、网盛、淘宝、易趣、卓越、当当，国外的

亚马逊、eBay等等都搞的红红火火的。按照守斌的说法，携程、e龙这类的属于“电子服务”，那么屈指算来，电子服务这个东西也应该搞了好多年了，但是为什么这个次现在才从他的口中说出来呢？为什么这个东西并没有那么流行起来呢？我觉得关键的问题还是在于“服务”这个东西，太泛。一说电子商务，就很简单，就是买卖东西嘛，谁都理解。不过一说服务，就不简单了，什么服务，订机票？订酒店？订保姆？……，跨度也太大了，太难理解了。所以说，携程搞到现在这样，可就是不说我是“电子服务”，说什么呢？就说我是“订机票”“订酒店”的。为什么要这样说？好记呗，好理解呗。不过，这个“电子服务”的提出，也给我们搞互联网人提了个醒，消费者不容易理解电子服务，并不表示这个不存在，没有潜力呀？那么从携程这些模式中提炼出来的“电子服务”这个概念，我们可以怎么样去延伸，怎么样去发散的搞出一个其他的“电子服务”来呢？PS：现在的“电子服务”这个东西，好像大多是“功夫在网外”，比如说携程，互联网直接带来的订单很小，更多的，还是依赖于呼叫中心。这个似乎和当年的电子商务很相似，当年不也有很多研究电子商务的人认为电子商务应该落地才能生存吗 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