

B2C电子商务赢利的四个条件 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/452/2021_2022_B2C_E7_94_B5_E5_AD_90_E5_c40_452750.htm B2C现在在业界已经是昨日黄花的代名词了，从纳斯达克的B2C类公司股票走势看，在3月10日到4月14日的市场暴跌中，B2C公司股票平均跌幅是40.6%，是同期指数跌幅的1.2倍，这仅仅是B2C噩梦的刚开始，在4月到7月底的行情调整中，纳指综合指数上扬了13.4%，但B2C类股平均下跌了40.7%，从整个年度来看，截止到7月为止，一年以来纳指上涨了47%，同期B2C股平均下跌了66%。B2C消费类电子商务网站现在往往被媒体引为新经济泡沫的象征，业界早已经把兴趣转向同样惨不忍睹的B2B了。不管人们怎么描绘B2C相当不容乐观的前景，在未来网络化的社会里，商品在企业、分销商、最终消费者的流通肯定将会发生质的变化，网络肯定将充当三者之间信息沟通的一个重要媒体。B2C现在困境只能说明目前这些做B2C的业界企业遇到一些问题，事实上，这也正说明B2C正面临一个重大的转折和重新洗牌的过程。在整个电子商务中，B2C是最基础的一环，如果没有B2C，也就失去了B2B最终发展的目标。可以肯定的是，B2C电子商务在未来还是有巨大市场的，尽管目前做B2C电子商务的企业都因不能赢利而做得十分吃力，主要原因在于一方面做B2C的企业本身期望过高，导致烧钱多等经营失误，另一方面由于目前做B2C电子商务的企业均没有传统产业背景作依托，在没有诸如库存、物流等传统资源的支撑下，B2C电子商务不仅没有通过电子商务节省成本，相反比传统商务更耗成本，这也是B2C电子商务不断亏损的

原因。所以B2C现在的不看好并不代表着B2C没有希望，相反，正确的B2C将有相当大的市场空间来发展自己。大多数B2C电子商务企业都面临三个困境：一是商品交易数量少，有一些网站一个月下来甚至才接到十几单订单，交易额还不够给员工发工资。很多电子商务网站一开始就期望做到亚马逊那样的境界，大而全的商品目录，使整个商品目录变得相当庞大，加上支付和安全认证上的客观技术原因，这导致用户完成电子商务交易变得相当复杂，使大部分用户还没等交易完成就已经吓跑了。另一方面是由于配送和目前经营B2C电子商务网站习惯性的缺货、无标准标价、信誉度低等多方面的服务质量原因，网上购物目前还仅仅是一个时髦的试验，用户根本不放心把自己生活采购完全交给B2C电子商务。二是无传统资源的支撑，导致整个交易成本的上升。电子商务本质上是用鼠标改造或者整合水泥，它是建立在现有传统资源之上的上层建筑，而现在的众多B2C电子商务网站是先做好鼠标然后才考虑水泥问题。如果电子商务不仅要建立电子平台，而且还要重建库存、配送系统，还得承担高额的人力资源成本，还必须因为订货量过少而承担相当高的向企业订货的价格，事实上，它已经是再建一个传统商务环境，然后在这个传统商务环境里面加上电子平台，自然成本要超过传统的商务交易。三是高成本运作及资金枯竭，由于绝大多数B2C电子商务网站都是由风险投资支撑起来的，等到终于把电子商务网站运营环境建立起来，帐户上的钱仅仅只能支付三个月员工的薪水了。而风险投资商马上要求拿出一份明确的赢利报告，看不到赢利希望的风险投资不可能继续投入，这往往是使整个电子商务行业继续恶化的原因，因为这些

已经投入的资源就这样白白废了，一错再错。盈利的四个重要条件 B2C 一直赔钱挣吆喝的原因无外乎两个方面，一是交易量太小，形成不了规模效益，去年国内网上零售业总交易额才仅仅 5500 万，还不到总零售业交易额的 1%；二是因为企业自身经营上的主观原因和外在传统商务服务不完善的客观原因而导致运营成本过高。归结起来还是成本控制问题，在无法降低现在 B2C 交易过高成本之前，胡喊“我们现在虽然不挣钱，但是 5 年后，我们的利润将是空间的，因为我们代表着新的经济模式。”之类没有任何说服力的豪言只能被当成一种笑话。B2C 要盈利首要条件是解决成本控制问题，事实上，B2C 本质上是一种零售业，零售业相当程度代表低利润。B2C 电子商务企业成本控制主要需要在人力资源、广告宣传、商品库存物流等几个方面，作为一个简单的网上零售业，在人力资源上应该调配相当多低层次的服务人员而不是大量的管理人员，而在国内这些企业正好相反，以 8848 为便，其有 11 名高层管理人员是从跨国公司挖来的职业经理人，这一笔人力资本就够 8848 负担的。广告宣传的资金应该控制在 20% 以下，事实上在传统的零售业里面大多数是没有相当大的宣传广告，如果广告宣传资金过高而超出商品本身所能带来利润的范围，那企业只能在亏损下生存。商品从库存到配送的一系列流程都应该是尽量建立在现有资源基础之上，如果一手包揽将付出相当大的代价以至超过了商品卖买的差价。

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