

综合指导之传统电子商务逆向思维电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/546/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E6_8C_87_E5_c40_546848.htm

一、项目意义及前提说明 定这样一个题目的目的，除了能引起注意外，就是希望能有很多讨论。这里阿里巴巴，泛指所有综合类电子商务网站。互联网是公平的，也是不公平的。公平的地方有很多，不管你是什么学历，什么年龄，只要被用户承认，或者说俗一点，只要有流量就会被承认。不公平的一方面是资本不会青睐一个缺乏年龄积累和资历的年青人，而他们是最具创新能力的一群人。我们已经从摇滚愤青的年代走到了逐渐成熟的阶段。学会了颠覆，同样可以用来针对自己。谩骂风险投资如何鼠目寸光等这样的阶段应该过去，我在这里想跟诸位讨论的是我认为比较有意义的话题：如何利用有限的资金，以最低的成本从小做大，不谈小概率事件，而是摸索一条可行性途径。《颠覆阿里：传统电子商务逆向思维》的目的就是来验证这一想法。考|试/大当然，我从来不否认优良资本的作用，不过按照价值对等的原则，我更愿意接受低成本运作，逐渐做大的挑战。（我真正从事的行业，跟这个项目离的很远，也不会透露。只是想说，以有限的资金，低成本运作是完全可行的。）这仅仅是个假设的交流项目，若据此入市，风险自担!

二、垂直电子商务无法真正形成威胁 垂直电子商务，即专注于某一行业的电子商务网站。在该领域内垂直电子商务网站比较阿里巴巴会有一些的优势，这样的优势会使其在该领域内形成竞争，并有可能对阿里巴巴在该行业内的收入造成一定影响。但是垂直电子商务网站无法真正形成

威胁，以下是主要观点：1.垂直电子商务网站利润空间有限。这是垂直电子商务网站的致命弱点，相比阿里巴巴的360行，行行通吃的巨大市场空间，垂直电子商务网站的利润空间太小，因此无法形成真正的威胁。最后的结局有可能还是跟阿里巴巴们进行合作，目前已经有数家大型垂直门户网站与阿里巴巴、慧聪开展业务合作。利润空间比较大的行业有限，比如：纺织、化工、机械等，而且在继续延伸细分。（如：钢材、纺织机械）等。2.目前我国垂直电子商务网站的技术落后进入门槛低 目前就国内来看，除了少数几个大型垂直门户外，大部分垂直电子商务网站技术落后。大量名称五花八门垂直电子商务网站还处于购买或者直接免费得到源代码的阶段，没有能力进行自主研发，也形成了前进的瓶颈。也有不少细分行业根本就不为人所熟知，虽然该行业内人能看到行业门户的前景，但是由于缺乏技术人才，考|试/大造成信息不对称，难以进入，或者很难有更大的发展。3.垂直电子商务的优点是细分后的信息精准 当然这也是尽人皆知的，没什么新意。这是垂直电子商务的优点，也是最大的竞争力。细分的结果是，可以得到最精准的信息，和提供更加人性化的服务，可以直接抓住客户。某行业我国每年光出口就达50多亿，但在阿里巴巴论坛尽然没有该行业的版面，相反该行业的垂直电子商务网站精确细分了行业中的每一种信息，每天有数万的行业人士在网站和论坛进行信息共享、交流。F8F8"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