

电子商务是独立SNS最佳盈利模式
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_ti2020/580/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_580349.htm 最近，SNS成为互联网的大热门，而且各种名字的SNS也都如雨后春笋般上线。笔者一篇“独立SNS在中国没有前景”给众多SNS从业者头上泼了一盆冷水。有人说，开心网很火爆、校内网用户也很多，难道这些用户不值钱么？一直以来，网络广告是互联网的最重要收入来源，付费方式有多种，包括按照点击付费，按照展示付费等等。SNS也自然想到了网络广告，并且通过物品内置的形式来向网民销售广告，并像广告主表示：“这是最精准的广告模式”。对于广告主来说却并不买账，因为他们一直以来都认为只有可控的广告平台才能够有效地提升品牌价值，而社交网站最大的特性是随意性和不可控性，广告主担心在社区中投放广告会影响到网友的体验，而网友作为消费者会将这种厌恶情绪迁怒于广告主，这会适得其反。基于这种担心，很多广告主不愿意在社交网站投放广告，这也是为何很多社交类网站流量很高却广告收入很少的原因。那么，到底这些独立的SNS网站如何获得盈利呢？其实，这个问题不难回答，因为当今互联网的盈利模式无非是网络广告、增值业务、电子商务。既然网络广告这条路不太适合社交类网站，那么增值业务和电子商务必然是另外的选择。也有些社交网站推出类似于腾讯Q币一样的虚拟货币，并开发游戏插件，通过虚拟货币交易来获得盈利。这个办法是可行的，然而只有当你的用户群足够固定，用户数量足够庞大，用户同时在线人数足够庞大的情况之下才会有效果。对于大部分的社

交类网站来讲，这三个要求无论是开心网001，还是校内网，还是其他社交网站都无法实现。因此，通过虚拟货币类的增值业务收入之路自然也难以行得通。前两条路都走不通，那么独立SNS网站的盈利只能够依靠电子商务。电子商务包括很多种类，C2C、B2C、生活服务类、招聘类等等，社交网站应该充分的利用网站内用户群的特性开展电子商务。举个例子，比如用户群大多为上班的白领社交类网站，这部分用户群最关注的是租房、求职、美容、搭车、美食、家庭装修等生活服务类消费，所以这类社交网站完全可以在自己的网站中嵌入生活服务类的信息，满足白领们生活中的各种需求。而依靠提供这些生活服务信息，可以向相关的商家招商，让商家的虚拟店铺进驻社交网站，通过给这些虚拟店铺收入租金，或者通过成功交易量等方式核定报酬，社交网站可以很好的获利，同时也大大满足了白领们的生活需求，增强了社交网站的“服务”功能，而并非是简单的娱乐，这也体现了社交服务的价值。上面只是社交网站与生活服务信息相结合的例子，不同的独立社交网站完全可以依靠自己不同的用户群来提供不同的服务，只要能够深刻的挖掘自己用户群的特定需求，并满足他们的需求，本着“用户免费，商家付费”的原则，必然能够很好攻克社交类网站盈利的难题。相反，目前已经存在的生活服务类网站，他们完全依靠搜索引擎来获取访问量，他们没有一个固定的用户群和社交关系网络，因此面临着很大的挑战。如果独立社交网站能够成功的嫁接生活服务类、C2C类电子商务应用，生活服务类网站必然会遭遇冲击。而独立SNS很容易通过现有的用户群向生活服务类、C2C类电子商务应用方面拓展。与此同时，我们看到淘

宝已经感觉到了社交网站的巨大潜力，或者说是压力。他们正在准备和一部分手机社区合作，建立一个C2C平台并内置到社区中，从而延伸其业务范围。我也建议淘宝展开与部分SNS网站的合作，将C2C平台建到社交网站上，从而带来双赢。

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