

博客来：让传统书店气喘如牛 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E5_8D_9A_E5_AE_A2_E6_9D_A5_EF_c40_61608.htm 在网上购书，从巷口的便利店取货，这一独特的物流渠道和商业模式在中国台湾获得了巨大的成功。在中国台湾，百姓的生活空间里少不了街头巷尾的一个个小便利店。搭公交车零钱不够，去便利店换；缴水电费、电话费、交通罚款，去便利店缴；干洗衣服，便利店帮助代收；甚至买书，也可以到便利店取货。对网络书店来说，便利店这一不可多得的渠道，成为其除了快递及邮政之外最有效的物流系统，更加逼紧实体书店这种传统渠道。

便利时代的便利需求 中国台湾的商品渠道竞争是异常激烈的。像7-11一样的便利超市，在台湾便有八千多家，遍布全岛各大中小城市。由于深入居民生活空间，这八千多家便利超市构成了市场上最有效的零售商品渠道网络。它们凭借多种功能而正取代传统的小卖部、杂货店人们可以在离家最近的便利店处获得影印、传真、缴费、冲洗照片等服务，同时还可以买到零食、饮料、日用品，甚至大量的出版物，可谓十分方便。这一新渠道对于传统书店来说无疑是一个威胁。

消费者不必再忍受奔波的劳苦，只要在网上搜索书籍并选购下单，再到巷口付费取货便可。在一个缺乏购物时间或更沉浸于享受临近生活空间的社会，就会助长这样便利的购物需求。因此，对于网络书店的红火，台湾资深出版人苏拾平认为，“不如说是生活形态的改变”。二十年前，中国台湾最热闹的集中书市是中国台北市的重庆南路。十年前，购书人流开始向购书环境优雅的一家大型连锁书店转移，形成

一种消费现象。但现在，台湾的传统出版物渠道——实体书店的销售早已不见大幅增长，有些书店甚至还出现缩水的现象。重庆南路上的许多中小规模的书店都已被迫关张，和上世纪80年代的盛况相较简直不可同日而语。而与此同时，网络书店却在悄然发生改变。三年前，台湾的消费者逐渐大规模地转变习惯，向自家巷口的便利店付费买书。为了应变市场，传统的出版渠道——实体书店也开始陆续减小门市规模，寻找其它出路。从“不可能”中走来几乎与美国亚马逊网站同期起步的台湾网络书店“博客来”，便是随着这波网络热浪冲上顶峰的例子。这家网络书店创立于1995年，至今走过整整十个年头。在还是实体书店天下、网络普及率有限的上世纪90年代，虚拟书店和实体书店竞争其艰难可想而知。“我当时走访了许多书店寻求合作，”博客来网络书店的总经理张天立对《互联网周刊》说：“得到的大都是‘台湾面积很小根本不需要网络书店’这样的回应。”然而在过去十年里，博客来每年的销售额几乎以60%左右的幅度增长。反观台湾出版业的总产值却逐年在缩小，传统书店特别是小型书店，在网络书店和大型连锁书店的围攻下气喘嘘嘘。尽管博客来网络书店与当地赫赫有名的诚品书店，以及第一代老字号连锁书店金石堂相比，还称不上历史悠久，但其在台湾的知名度却绝不小于这二者。当然，互联网的趋势谁也不想错过。中国台湾岛上最大的几家连锁书店也相继建构起自己的网络购物平台，网络书店如雨后春笋般出现。那些原本认为“台湾不需要网络书店”的实体书店也架设了虚拟门市，甚至以营造购书气氛著称的诚品书店也建立了网络版。但此时，网络原生书店博客来早已经建立了庞大的网络固定消费

群，即使像诚品这样巨大的实体连锁书店一时也很难望其项背。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