

[-B2C-]B-B-C救得了网上书店？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_\\_5B-B2C-\\_5DB-B\\_c40\\_64874.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__5B-B2C-_5DB-B_c40_64874.htm) 电子商务模式是目前互联网人士思考较多的一个话题，在有了B - C，B - B等模式之后，一些网站最近又在尝试一种全新的概念B - B - C模式，而且看来这一模式已经被许多的网上书店所接受。在解释B - B - C模式时，书生科技公司总裁王东临先生认为：“该模式的意思是中间的B直接面对客户，把订单交给第一个B来执行。这种模式看起来好象只是传统的渠道销售的翻版，在互联网时代根本不可行，因为互联网经济的一大特征就是压扁渠道，Amazon等大行其道的原因也正是基于这种“中间商死亡”的论调，他们抢占的正是原来中间商的利润。因此，B - B - C模式长期以来被认为是一种不可能成立的模式。其实，如果中间的B能够提供一种独特的服务，把消费者都吸引到它那里去，并通过它下订单，则该模式就是可行的。但这对中间的B的要求就非常高了，因为他必须要提供一种独一无二而且是对消费者而言价值很大的服务，并且这种服务还必须是其他任何人都无法模仿的，不仅是当时无法模仿，要在一年、两年甚至更长的时间内都无法模仿才行，否则消费者就不会聚集在此，B - B - C模式就无法运转了。”有人指出，各种模式之所以层出不穷，一个最重要的原因便是网站模式的可模仿性太强了。任何新点子都可以在几天内被全球的网站所复制，一个对消费者价值很高的服务要在很长的一段时间内让别人无法模仿，其难度之高几乎是无法想象的。但是书生网的王东临总裁认为，这也并不是没有可能，最关键的一点就是要有一个

较高的技术壁垒，而书生网目前已经掌握了这种壁垒。具体地说，“书生之家”网站采用的商业运作模式是：以提供有防止盗版功能的网上开架浏览服务吸引读者，把读者订单推送给出版社、杂志社、报社、书店等出版、发行单位执行并从中收取佣金。这样，既充分发挥了自己的特长，又与其他出版、发行单位，包括网上书店在内，结成战略联盟，各司其职，各尽所能，互不冲突，共同获益。但是，网上书店的现实状况是，目前众多的网上书店没有几个能够真正成正果的，办网上书店除了支付配送等方面的问题外，其他的问题更是不可忽视。图书、报刊最适宜于网上交易几乎是个不争的事实，而现在的网上书店虽然很多，却存在一个共同的缺点，即在网上一只能看到书目信息，不能浏览全书，就像古老的闭架书店一样，《南方日报》报道说，某网上书店一年多来仅卖出一本书。网民反映说，网上书店最大的缺点，是不能给读者以直观印象，没有内容，仅有书目、出版社、作者和定价等要素，这对讲究“淘书”的读书人而言，就失去了吸引力。而南京市的一家网上书店一年来的网上交易额只有不到3万元，网民抱怨说“网上挑书只能看梗概，不可能像在书店里那样翻看精挑，有时间还不如亲自跑一趟书店”。但如果“书生之家”利用独有的全息信息数字化技术，把传统纸介质出版物（书报刊）原汁原味地搬上互联网，不仅有文字信息，还保留了全部版式信息，绝非HTML所能比拟。读者通过专用浏览器进行购书前的翻阅、挑拣，但只能在线浏览不能下载，彻底解决了读者把书下载下来就不买书了的问题，更有效地维护了作者的版权、出版商的利益。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

