

电子商务起飞拐点SNS欲借力电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_645440.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645440.htm) “仿佛网游在2003年的启动，中国的电子商务正进入起飞的拐点。”2009年12月17日，在2009中国电子商务创新发展高峰论坛上，ShopEx总裁李钟伟向本报记者表示。作为一家提供网店B2C管理软件的服务性公司，ShopEx这个电子商务淘金热中的“卖水人”，见证了电子商务的成长轨迹。2007年，在ShopEx的客户中，年营业额最高者仅为400万元，如今年营业额过亿的客户已经超过百家。与此同时，ShopEx的年收入也从去年的500万元增长到了今年的2000万元。“尽管年增长4倍，但与一些优秀卖家相比，我们已经算落后了。”李钟伟称，有些经营箱包的卖家去年销售额增长了近40倍。易观国际最新发布的《中国网上零售市场趋势预测2009-2012》预计，2012年中国网上零售市场销售规模将达到7130亿元，占整个零售市场的比例将达3.5%，2014年有望超过5%，提前达到商务部对“十二五”发展规划的预期。与传统行业的普遍萧条形成鲜明对比，这一切都发生在过去两年的金融危机之中。经济危机催熟剂 24岁的吕长城便是这种反周期增长的见证人之一。2006年前后，做传统线下经营的他在妻子的支持下，开始尝试在网上销售线下工厂生产的香水类产品。2008年，他发现网上的订单开始快速地增长，从最初每周的几千元一直增长到每周的十几万元，“这种爆发让我自己都感到吃惊，随后开始全线做电子商务”。由于在广州有自己的工厂，吕长城采取了一种可以销售最大化的代理方式，将自己的香水批发给淘

宝、卓越以及其他电子商务平台的大卖家，然后由他们卖给消费者。据悉，今年其批发额已经高达几千万元。吕长城认为，这种超预期的爆发除了自己产品的定位外，经济危机的带动是一个诱因，由于消费者更加关注性价比高的产品，他把大部分的产品定价在200元之内，赢得了不错的口碑。吕长城只是众多产品卖家中的佼佼者之一，在过去2年的经济危机助推之下，从京东、VANCL这样的大网店，到蚂蚁雄兵式的小卖家，都取得了几倍的销售增长，一些突出的大卖家还吸引了众风险投资的青睐。在与VC的接触中，吕长城希望自己不仅找到资金，更重要的是能提升自己管理和销售能力的VC。“他其实开创了适合自己的一种B2B2C模式。”李钟伟说，除了吕长城这样的大卖家，300多万中小网店其实才是电子商务更基础的推动者，他们满足了消费者在经济危机下的各种层次的需求，而中国网民多、供应链短的国情正好适合它们的生长和发展。按照艾瑞咨询COO阮京文的统计判断，中国电子商务于1999年起步，在2000年互联网的爆发中，诞生了一批存活至今的电子商务公司。2003年是中国电子商务的一个转折点，2007年和2008年是中国网购市场的爆发，预测2009年电子商务市场规模为2388亿元。与此同时，从2007年开始，互联网产业的一些细分行业比如门户广告也都处于下降中，但网购市场依然保持了增长。SNS对接电子商务的几何式增长也为现有互联网产业的转型带来了突破口，其中SNS与电子商务结合成为了新的热点之一。而就在不久之前，以社区广告为主要收入的FACEBOOK已经进入IPO的酝酿期。“中国的互联网正在从娱乐走向商务，在这样一个转折中，有没有超越门户和搜索广告的新一代网

络广告模式？”天涯社区总裁邢明向记者表示，第一代的门户开启了互联网广告时代，第二代搜索广告也创造了几百亿的收入，接下来社区的专区模式是否会开创一个新的领域，这是一个值得探索的方向。易观国际认为，除了金融危机催化，传统经济全面互联网化是带动电子商务长期蓬勃的关键，互联网已经逐步成为中国核心消费人群更为重要的消费渠道，网购用户更多的消费习惯逐步从线下迁移至线上。网游的爆发为互联网打上了娱乐烙印，与2000年前左右的虚热相比，如今的网购爆发实质性带动了互联网的商务化。根据艾瑞咨询调查，过去几年中国网购市场的购买类型比较单一，而最近包括服装、化妆品、家具以及其他多个市场，很多网民基本上已经不再去传统渠道购物，整个购买种类也在不断丰富，一线城市仍是网购中心城市，未来覆盖率将不断扩大。值得注意的是，吕长城身处的B2C是电子商务最大的亮点，B2B仍受到经济危机的影响，2009年的增长率较2008年下降达18%，不过易观国际预计，未来三年中国B2B增速将有所提升，到2012年中国线上规模将达101亿元。这种格局和变化也形成了天涯对接电子商务的现实环境。“B2B的传播转成了B2C的传播，从信息时代迈入了推荐时代，关注意见领袖。”邢明说，因此他希望天涯成为一个综合立体的社区平台，借助社区的口碑影响力实现具体的商业价值，完整的社区里除了有个人居民，也应该有企业公民，它们可以进驻企业空间，“作为一个主体自主的发布信息提供服务，这是天涯未来长远战略定位和远景”。据介绍，除了两年前七天酒店的电子商务系统进驻天涯，奔驰、柯兰钻石、李宁、峨眉山旅游等品牌已经相继进驻。“从欲望发起、到采集信息、选

择是否购买、得出判断、最后评价，用户购买往往要经过这五个阶段，在传统的销售模式中，这是个漫长的过程。”天涯社区高级副总裁于丽娟说，但当社区与电子商务结合，企业社区可以一站式方便地完成。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](http://www.100test.com)