

义乌电子商务发展模式探索 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__E4_B9_89_E4_B9_8C_E7_94_B5_E5_c40_645856.htm 就目前草根式电子商务发展，做一个简要的说明。义乌地区，曾经是淘宝非常难以发展和维系的商圈。因为这里有琳琅满目的商品，有新奇特的新物品，更有超低的价格。成为了淘宝发展的天然后盾和支撑。08年，全国的包裹，一天是400万个，义乌就能出20万个，可以说，在淘宝网来说，绝对称得上是主力军，素所依重的淘宝重镇。在这里，我们出现了青岩刘这样的淘宝存，被广泛的报道了。09年的新闻联播，中国新闻，常常来青岩刘报道。当时，快递是忙的不可开交，往往只能保证大卖家的发货正常，甩客的现象时有发生。我就有一个朋友，当时一天发四五个，就连续三天没看到快递了，甚至在09年的冬天，义乌快递都瘫痪了，冷空气的突然造访，一下子各大网店铺，都疯了一样的卖，成交量都是日常的三倍，四倍。繁忙的景象，今天尤历历在目。感叹，时间飞逝，如今的义乌淘宝，又呈现了新的变化和格局，当然，这种格局，显示出来的，不是好卖家淘汰小卖家，优良的卖家淘汰不良的卖家的正常市场竞争。就目前的演变和格局，我做了一个了解，以便让我们知道，走怎样的路线，才是对的，为什么我们做的这么痛苦了？就大环境，我提出几点问题。我们今天看到的一些不良的现象，其中，淘宝的聚划算收是09年推出来的，当时可以说是义乌的商家挥泪甩卖，造成了聚划算相当的便宜，人们买到的实惠。义乌去年上聚划算，可以说非常多，几乎是天天都有的。但是今天，把义乌，可以说整个金华

市的聚划算都停掉了，这是为何？难道是过河拆桥了。其二：中小卖家生存日益艰难，过去的淘宝存，已经显得非常凋敝，就拿中通快递，11月份要拉五车都的货，现在2车都不用了，减少了多少包裹。都说是大卖家搬走了，那大卖家应该是好过了吧。那我们看看，我们公司刚收购的几家淘宝大卖家，他们一天的发货量在3000个包裹，人员达到了三百人，按说赚钱就小意思，毕竟是市场法则，大雨吃小鱼嘛，大鱼肥了。可是结果呢，财务报告连续亏损，并不能盈利。为什么呢，因为利润率太低了，公司规定，没有毛利35%的商品，怎么赚钱？但是实际上，小商品的利润率C店早都下滑到了20%以内了，有的做活动的，基本上10%都没有。商城上卖家居的，利润也被拉低了，做活动价格太高，销量不行，价格低了，卖一个亏一个，陷入了悖论中。就是卖是亏，不卖亏的少。是什么造成了今天这样？第三：过去的大卖家，为什么被淘汰了，今天又会淘汰谁？这是个很值得深思的问题，有的人，后来做淘宝，发展，哇塞，把以前的大卖家击垮了，这多么的有意思，多么的自豪的。其实自己正慢慢成为下一个目标，就拿这次商城涨价引起的不小的波澜就看出来，这个规则的变化是随时。以前的大卖家，为什么被击垮，我们有如下几个缘故，库存多，直通车费用高，员工数量，质量问题，退货费用。基本上就是这五大原因，让大卖家消失了。综合上述三点，我们得到了一个非常不好的消息，就是义乌的电子商务，如果仍然按照草根式的发展模式，最终是被淘汰的。是一个群体性的淘汰了。因为，我们的优势，在未来，已经不重要了。我们的劣势，却充分的暴露出来了。价格已经不再是淘宝的主题了，淘宝正昂首阔步像品质

话生活发展的时候，义乌货的质量问题，无品牌性的问题，让我们变的越来越虚弱，所以当大小卖家都不赚钱的时候，基本上我们被新兴市场淘汰了，不管你今天做的有多么成功，多么大。因为淘宝不需要我们了，消费者的消费形态发生了变化了，淘宝也发生了变化了，我们就不能坐以待毙了。添加电子商务师考试应用： 资讯订阅，提供最新考试信息 章节习题 海量套题全免费体验！！ 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