

电子商务将成明年卫企争夺焦点 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_645875.htm

网络商城受热捧 电子商务将成明年卫企争夺焦点 “潘石屹任志强组团网上卖房

，100套房子0元起拍”？近日，这条新闻被登上了各大媒体头条，房地产居然也被搬上了网络，开始了网络销售的进程。

据相关媒体报道，在易居中国董事长周忻的撮合下，地产界“名嘴”SOHO中国董事长潘石屹和华远地产董事长任志强，联合其他18家房地产开发商共同发起了国内首个房地产

电子商务联盟，公开在网上卖房。而在卫浴行业，以往一直被认为是趋势却很少有卫浴企业试水的电子商务领域在今年

却突然爆发，大量卫企进驻网络商城，在电子商务平台上开始角逐。笔者打开网页，发现科勒、toto、美标、汉斯格雅、九牧、中宇、箭牌、法恩莎、东鹏、惠达等两百多个品牌已经进驻淘宝商城，其他平台的网络商城也有不少企业纷纷试水，产品主要涉及龙头、花洒、角阀、地漏、软管、马桶、浴室柜等卫浴产品。关注卫浴行业网络营销渠道的行业人士应该深有感受，在今年上半年，开始进行网络销售的企业并不多，专营卫浴产品的电子商务平台也少之又少。而下半年，大量企业试水电子商务，销售卫浴产品或者专营卫浴产品的电子商务平台却不断涌现，这无疑给市场透露一个信息，电子商务平台已经越来越受卫企的热捧，并逐渐成为趋势。卫浴企业为何选择今年进军电子商务 2011年不论是房地产市场还是家居建材行业都面临着严峻的考验，在市场不景气的环境下，企业如何转型，该转向哪里变得尤为重要。在传统

的营销模式中，从单纯的店面销售，到工程渠道，到家装公司、设计师等隐性渠道，到团购、集采、小区等，已经被很多企业和商家运用自如。但这些销售渠道往往都需要有经销商和实体店面为依托，费用大，管理成本高，且空间越来越小。而电子商务的优势却显而易见，可以增加市场份额、降低流通成本、让消费者获得更多实惠，符合现代消费者的生活和购买习惯。互联网发展越来越快，越来越多的企业通过电子商务这样一个平台在互联网上进行品牌推广、营销，专卖店已经不再是单一的销售渠道。因而网络营销、电子商务受到众多卫浴品牌的追捧。电子商务作为卫浴企业一个新的销售渠道不断受到认可。实际上，家居企业涉足电子商务并不是新闻，已经有一套相对成熟的运作模式。在国外，以欧美国国家为例，在法、德等欧洲国家，电子商务所产生的营业额已占商务总额的1/4以上，在美国则已高达1/3以上，而欧美国国家电子商务的开展也不过才十几年的时间。网络营销、电子商务能成为卫浴行业的发展趋势也是必然。今年卫企为何扎堆网络商城？是形势所迫也是大势所趋。在今年严峻的形势下，卫浴企业开始寻求各种新的销售渠道，电子商务渠道作为一种趋势自然会备受关注。某卫浴企业营销总监坦言，即使现在的电子商务还没成为企业理论的主要增长点，但电子商务作为一种趋势，早试水总比后面紧追的好。探寻卫企电子商务模式 卫企试水电子商务有哪些模式？笔者在观察中总结了以下几种模式：从平行结构上划分可以分为网上卖场、网上旗舰店两种类型。网上卖场是企业借助专业电子商务平台诸如淘宝商城、理家城等专业电子商务平台陈列产品，然后销售给消费者。网上旗舰店又有分为两种，一种是在专

业电子商务平台如淘宝商城旗舰店上面开始网上专营店；另一种是企业直接把企业官网改成电子商务平台，直接在企业官网上销售产品，如唯一卫浴。从垂直结构上划分，目前业内主要运用的是“网购平台”“实体体验店”“客服支持中心”模式。消费者可以在电子商务平台上查看商品，然后到实体店去体验，既让顾客“看得见又摸得着”，然后顾客下订单，企业客服中心或企业经销商进行发货及售后服务。另一种方式则是企业委托专业的电子商务平台进行发货及售后服务，如理家城。企业在选择电子商务渠道时往往会遇到很多困扰，在电子商务平台上销售的产品，利润该怎么和经销商分成，如果损害到经销商的利益该怎么处理，售后服务由谁来做？在这个问题上，业界企业有几种做法：一种是生产专供电子商务销售的产品或品牌，如安蒙卫浴在电子商务销售上就运用了全新的子品牌ABG.另一种是经销商的转型，企业网络销售按区域利润分成给该区域的经销商，经销商做为售后服务方负责发货及售后服务，如唯一卫浴。明年电子商务将成卫企争夺焦点 卫浴企业明年该如何转型？即将岁末年初，新一轮的生存和发展问题已经摆在企业眼前。专卖店模式即将走向没落，传统的营销模式已经不太给力，经销商群体面临萎缩和转型，成本压力和资金压力越来越大，生意越来越难做，种种困难困扰着不少卫浴企业家。如何做，如何转型在新的一年里尤为重要。笔者近日从九牧集团了解到，九牧卫浴今年整个网络销售额就达一个多亿，明年将重点拓宽网络销售渠道，规划2016年要达到16个亿。不少卫浴厂家也表示，明年将是卫浴行业的电子商务年。笔者观察，随着电子商务逐渐受卫浴热捧，各种专业的卫浴电子商务平台也

不断浮现，以满足市场的需求。在旧的渠道发挥的作用越来越有限的境况下，新的渠道便会不断被研究，不断被试水，电子商务作为未来行业发展的趋势也必将引起卫企纷纷抢滩。明年卫浴企业在电子商务平台上如何施展，我们拭目以待，但是明年电子商务必将成为卫企争夺的焦点。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