

电商业分化加剧：全行业开始谨慎收缩 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_95_86_E4_B8_9A_E5_c40_645880.htm

电商业分化加剧：全行业开始谨慎收缩 品聚将散，这已是30天内倒下的第三家电商企业。在此之前，人称国内十大奢侈品网站之一的呼哈网爆出欠薪内讧，90%员工已辞职。亲临现场观察的业内人士看到，这家公司已是人去楼空，大门紧闭。即便是真正大公司背景的电商项目也不保险。网易旗下的高端奢侈品电商项目“网易尚品”也已走到了头。今年1月1日零点起，该项目网站停止服务。过去一年中，网易尚品并没有得到足够的资源。此前，网易还停止了网上机票订购项目，电商领域只保留了个性化照片定制业务。而从去年年中起，电商业倒闭、调整案例就不断。如金光集团投资的百货B2C网站大货栈倒下，以及我友网的裁员大调整。这波风潮还未终结。不久前，连行业巨头凡客也被连续质疑，近日另一家华南电商也被质疑其资金链紧张。这似乎是应验了去年6月京东商城CEO刘强东所说的，电商冬天即将到来。有意思的是，去年上半年，电商行业还是一片繁花似锦、烈火烹油的热闹场面，上市潮、并购潮、融资潮高潮不断。但自二季度开始，投资界开始传出凉意，电商融资骤冷收缩，各投资机构从那时起对于掏钱变得更外谨慎。资本的紧缩随后传导至电商业的运营层面。相比融资额，电商企业开始不得不更关注毛利率、盈利预期等实际问题。而这些正是整个行业中多数企业的阿喀琉斯之踵。全行业的谨慎收缩由此开始。如乐淘从去年年中后，就基本停止了品牌推广动作。去年底，乐淘CEO毕胜在

公开场合抱怨电子商务的高投入、低毛利和盈利无望，他说垂直电商领域中存在着骗局。派代网分析师李成东说，品聚波折的直接动因是与盛大的纠葛，但其背后仍是电商业的寒冷：没有盛大巨额投资的支撑，这家新创业的公司无法承受冬天的考验。品聚网甚至并非孤例。据知情人士透露，一家时尚类电商去年宣布的巨额融资实际上分文没有到账。据其分析，这一举措和品聚的作为有相近之处：在融资环境冷淡的背景下，寄望于宣布大额融资以壮声势，并借此拉来其他投资方。一位电商业高管表示，这个冬天将促成一场淘汰。他认为，传统制造业、零售业进军电子商务的大势并不会改变，且将因供应链优势而稳健成长，真正受到冲击的将是诸多排名并不靠前的垂直类纯B2C电商企业。“单纯靠资本催生的B2C业态难以坚持，多数是因为缺乏对产品定义、供应链资源的掌握，而这才是商业的本质。”该人士说。李成东也认为，被淘汰者多数是对资本直接依赖较重的企业，而这些在行业内排名往往并不靠前，故并无碍电商业市场做大的趋势。他认为，这与电商业发展的阶段性有关：行业已走过了只靠风投吹泡泡的阶段，进入了比较毛利润率、客单价等运营指标，比拼系统和团队成熟度，以及现金储备量的时期。实际上，寒流已在产业链上传导至服务商领域，如门户、导航网站广告价格增幅已较去年明显放缓，一些导航网站甚至减少了首页展示位数量。这对于有实力继续投放的企业而言，性价比显然有所提高。

编辑推荐：促进SEO关键字优化的简单五步 微博营销知识 网络SEO优化知识 电子商务师网络营销案例分析汇总 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