

关键词：电子商务

内容概要：

传统电子商务为中国培养了最大规模的现代化的消费者，他们对电子商务已驾轻就熟；在电子商务边际成本趋零的趋势下，规模越大的市场创造价值的能力越强，这是互联网+给中国零售业带来的历史机遇。今年的中国电子商务行业已经成为全世界发展速度最快，最庞大的...

正文：

传统**电子商务**为中国培养了最大规模的“现代化”的消费者，他们对电子商务已驾轻就熟；在电子商务边际成本趋零的趋势下，规模越大的市场创造价值的能力越强，这是“互联网+”给中国零售业带来的历史机遇。

今年的中国电子商务行业已经成为全世界发展速度最快，最庞大的势力，而实体零售商转型电子商务则刚刚起步，在还未看到任何成功案例的时刻，很多人怀疑，未来实体零售商的转型路在何方？在传统电子商务一路高歌猛进，加速落地的动作之下，传统电子商务与实体零售商的对决迟早会到来。而今年以来，在转型电子商务起步较晚的实体零售业，大事件此起彼伏。



同样具历史意义的是，电子商务的经营模式和到家价格，也给实体零售商一个竞争的“硬标杆”，形成实体零售商经营模式转型的强大外部压力。以前沿袭多年的通道费、联营制模式必然会被撕破，实体零售商必须回归商业的本质，回归到内涵增长的经营模式。互联网就是要打破时空，对提供所谓买卖平台服务的企业边际成本是趋于零的。别人做范围经济，你却做范围不经济，如果每一家都各做一个平台，这本身就是违背互联网发展的。

实体零售和实体品牌商是两个概念。对于品牌商来说，确实可以将线上当作新的销售渠道。对于大商这样的零售终端，其转型和银泰王府井一样，不能去单独建一个网上商城。因为实体零售可以有地域性特点，而互联网没有。一旦进入网站商城，其密度和消费者，远远不如别人，这是一个挺要命的问题。实体零售商转型的正确道路是不要做并行的网上商城，不要和有优势的企业竞争。

目前实体零售商面临着转型的几个挑战：首先，方向虽然明确，但是技术路径还处于探索之中，转型速度和程度有待观察；实体零售与电子商务竞争的粗放模式必须进行改革，决心和能力需要观察，技术迭代还处于创新期；电子商务人才也比较缺乏，都还处于边干边摸索的状态；资源有限，未来是兼并还是共享，组织变革基本还未展开。

毫无疑问，实体零售转型电子商务是需要不断试错的，虽然目前都还没有找到完美的路径，但是如果认定了一块业务好，就应借此机会，不断优化产品体验，满足消费者。这是互联网零售的核心理念，也是消费者是对未来互联网开放与分享信任。

## 西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQI数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱:admin@xaecong.com