

电子商务对传统商业模式的影响探究

冯俊霞

内蒙古自治区乌兰察布市凉城县工业和信息化局

DOI:10.32629/ej.v2i3.155

[摘要] 电子商务主要是在网络环境当中实现网上购物、信息交换以及电子支付。电子商务以互联网为载体,其一方面为商家创造了更大的经济效益,另一方面也能够引导商家更好地把握市场需求,从而增强对顾客的吸引力。电子商务已经成为当前十分重要的现代经济发展产物,其对传统的商业模式也产生了较大的影响。

[关键词] 电子商务; 传统商业模式; 影响

如今,因为电子商务的广阔发展前景,广大商家、消费者、政府和金融机构等都纷纷加入到了这一行列,小到电子支付、网络消费,大到企业经营、国际贸易等,可以说电子商务不仅与人们的日常生活和工作息息相关,而且对传统商业模式构成了深远的影响。

1 电子商务概述

1.1 电子商务的含义

电子商务是以互联网为基础开展的商业活动,故而电子商务对互联网和互联网信息平台的依赖性也相对较高。电子商务与传统的商业模式相比,其现代性、网络性和高效性明显增强。网络购物作为电子商务中的重要内容突破了时间和空间的局限,人们也能够合理利用网络平台积极展示商品的详细信息和商品的销售活动,进而更好地满足交易双方的需求,消费观念和消费方式发生了巨大的变化。

1.2 电子商务的发展优势

时间和空间对电子商务的影响不及传统商业对电子商务的影响。在电子商务时代,消费者无需走出家门就能够买到需要的商品,而且消费者还可在购物的过程中全面比较同类商品不同商家的性价比,从而让消费者购买到更加满意的产品。电子商务使销售的过程更加便捷,有效降低了商品运输及宣传推广过程中所需要的费用,从而也更好地展现商品本身的价格优势。另外,电子商务也减少了销售环节需要的人力,降低了企业的人资成本,管理更加便捷,企业的市场竞争力也更强。

2 电子商务对传统商业模式的影响

电子商务完全颠覆了传统商业模式的影响,因此在发展中也应积极采取有效措施加以控制和改进。再者,电子商务对传统商业模式的影响是多方面的,以下笔者就将结合自身的实践经验,对电子商务对传统商业模式的影响予以简要分析。

2.1 电子商务对营销理念的影响

传统商业模式发展中,商家若要不断提高市场竞争力和市场占有率,就必须准确把握消费者的基本需求,然后再制定更加满足市场发展需求的经营策略。以经营模式角度来分析,传统商业模式向电子商务过渡能够获取经营权,从而高效赚取差价。在信息反馈时,其效率相对较低,且不能很好地

适应市场的发展需要。并且还会导致信息失真,无法真实地反映市场的基本情况。与传统的商业模式相比,电子商务充分利用互联网开展多种形式的营销活动,其自身速度较快,效率较高且成本较低,同时也可实现信息网络的共享,帮助商家建立个性化和多样化的营销策略,充分发挥电子商务发展的优势。不仅如此,其可在电子平台上充分了解消费者的基本需求。这种模式与传统模式的沟通有着非常明显的区别。电子商务提高了企业销售渠道的多样化以及销售方式的灵活性,而电子商务平台的搭建也为电子商务企业提供更多的发展机会,但是,电子商务并非完美无懈可击,也具有发展缺陷,比如电子商务对互联网平台的依赖性不断增强、消费者所购买商品质量参差不齐、消费支付行为的安全性有待提升等。

2.2 电子商务对经营方式的影响

从供应链角度来看,传统商业模式的职能分工与分离式的流通对经济的建设和发展有着十分重要的意义。通过线下销售渠道的建设,促销和商品展示等多种渠道积极扩大了品牌和商家的影响力,而且也可给社会创造了理想的就业岗位。电子商务的出现极大地打破了时空的限制,有效缩短了商家与消费者之间的距离,打破了信息的时间局限。如厂家可为与零售商和消费者交流,有效减少了代理商环节,这就意味着厂家与代理商的运输、经营权和储备权也发生了较大时的变化。对消费者来说,电子商务为其提供了更多便利,也提供了更多的选择,消费者在消费的过程中充分利用手机或计算机,就能全面了解到商品信息,同时对各类商品的性价比也有着十分深入地了解,产品信息发布后,就会在网络同步更新,导致电子商务逐渐取代了实体店的地位。

2.3 电子商务对传统商业价格体系的冲击

传统商业模式出售的商品价格由多个环节的价格构成,电子商务能够规避中间商的环节,让生产者与消费者直接交易,省去了中间环节。两种销售模式虽然销售的商品完全相同,但是价格却相差较远。传统的模式销售环节较多,所以价格也要高于电子商务。而消费者本身具有较强的趋利性,在消费者购物的过程中自然就会放弃线下销售模式。再者,电子商务在价格方面得天独厚的优势也使其拥有了较多的消

费主力,对传统的商业模式也产生了较大的影响。双十一网购的交易额明显提高,其吸引了大量的消费者,需求的增长极大地提高了销售额度,淘宝出现了秒杀购物模块,价格十分低廉,可以说电子商务也是需求迅速增长的重要因素。

如2018年天猫平台“双十一”购物狂欢节实现总成交额12135亿元,同比增长26.9%。此外,截止23点18分,2018年天猫双11物流订单破10亿件大关。京东11.11全球购物节累计下单金额超1598亿。面对电子商务“打劫”式发展,传统商业模式如果不进行划时代的变革,将面临倒闭的命运。

2.4 电子商务对支付方式的影响

当前,电子商务活动普及度越来越高,传统支付方式的劣势也越来越强,其会受到时间的限制,且现金携带便捷性较差,很多人对此产生了较大的误解。电子商务具有方便、快捷和经济效益较高的特点,电子支付也成为人们生活中的一种重要方式。电子支付方式充分顺应了人们的支付习惯和支付需求,在发展中也在不断地完善和创新,极大地带动了电子商务的发展。在第三方支付中,消费者与商家均需要在第三方平台的支持下完成交易付款,而且第三方平台也会将货款打给商家,其对电子商务的发展产生了十分显著的影响。在第三方支付的过程中,消费者和商家的资金安全均得到了有效的维护,一方面第三方支付成为了电子商务发展中最常见的支付方式,另一方面也成为了人们日常生活中最为常见也是最为重要的支付方式。典型的代表有支付宝、微信和付 Pay 等方式。

3 在电子商务时代传统商业模式的发展途径

3.1 转变服务理念,调整自身定位

电子商务发展中需要应对巨大的挑战,传统的商业也需跟上时代发展的脚步,结合时代发展的特征转变经营的理念和方法,同时重新进行自我定位,在生产者调节的基础上,将营销的重点逐渐从商品的生产企业转移到消费者。商业活动的最终目的是满足消费者的实际需求,采取多种方式准确获取消费者的各类信息,并将消费者的需求迅速准确地反映给生产者,从而引导生产者更加有针对性和目的性地完成产品的开发、生产和销售。尤其是可针对消费者开展全方位的个性化定制服务。另外,还要为消费者提供身心愉悦的购物体

验,将消费者变为稳定的客户源,并引导传统的经销商和零售商,让其转化为商品生产者重要的销售平台,成为消费者与生产者之间的重要桥梁,以此有效缩短了商品的流通链条,降低了产品的价格,最终使消费者受益。

3.2 充分发挥实体商业的优势,推进线上线下有机结合

尽管电子商务在发展中存在着十分明显的优势,但是在发展中也存在着网络安全性不足,且网络产品质量不受信任,售后服务系统存在缺陷,商家欺诈行为等问题。此外,由于网络销售的特殊性,消费者维权的过程也比较困难。电子商务通常只能通过图片为消费者创造视觉和听觉上的感受,电子商务平台无法引导消费者以最直观的视角感受商品的色、香、味、质地和性能等特征,而上述问题也是传统销售模式得以发展的重要因素。

传统商业模式在发展中应积极为消费者提供商品的实体感受服务,将当前实体店内部相对单一的销售模式予以科学调整,让其转变为体验社区,在同一个大型的商场或商业街区的内部科学布置商品体验馆,构建购物结算中心和信息收集及反馈中心与生活联系密切的产品集群,尤其是要让生产者的商品体验馆与定制接单店更好地融合,从而为线上交易提供更加科学和有效的服务,实现消费一站式服务。

现如今,电子商务迅猛发展,其对传统的实体行业造成了巨大的冲击。在这一过程中也出现了诸多的问题,而这也是扩大实体经济发展空间的有利途径。实体经济发展中,要建立更加完善的销售渠道,降低销售成本,从而全面发挥自身优势,以期推动实体经济的稳步前行。

[参考文献]

- [1]何钱英.电子商务对传统商业模式的影响研究[J].企业改革与管理,2018,(22):339.
- [2]彭哨.电子商务对传统商业模式的影响分析[J].现代商贸工业,2019,40(13):37-38.
- [3]张鲲,邓晰,陈晶,等.海南电子商务对区域经济发展的影响及对策研究[J].商业经济,2017,(08):80-81+102.
- [4]陈永遥,王俊.基于电商O2O模式在我国零售业的应用分析和探索—以苏宁易购等零售巨头为例[J].电子商务,2014,(08):18-19.