

传统报业的电子商务模式创新

——以温州晚报为例

王若江

[摘要]媒体蓬勃兴起,对传统报业形成持续冲击,报业如何选准路径,快速、高效地切入新媒体领域,已成为报业实现新一轮可持续发展的着力点。全国不少报业集团都在涉足电子商务,但是几乎都是投入大产出小,缺乏合适的赢利模式。而温州晚报革新了报业以往的电商发展路径,着力整合外部优势资源,利用淘宝网、中国移动无线城市等成熟平台创新、探索发展电子商务,同时在互联网上扩大纸媒品牌影响力,在网民中发展报业的消费者,在较短时间内实现了较好的经济收益。

[关键词]报业 电子商务 模式创新

[中图分类号]G211 [文献标识码]A [文章编号]1671-0029(2013)01(下)-0011-02

“十二五”,是传统报业转型、变革的关键期。近年来,互联网、手机等新媒体蓬勃兴起,对传统报业形成持续冲击,报业如何加快探索,选准路径,大胆创新,快速、高效地切入新媒体领域,已成为报业实现新一轮可持续发展的着力点。

相对而言,在报业上述探索中,新闻报道还比较容易实践“全媒体发展”:在多平台多形态传播,实现最大的传播价值。但在经营领域,传统报业介入新媒体后,能成功实现赢利的,却是少之又少。

温州日报报业集团温州晚报,在探索全媒体发展、多媒体业务融合过程中,对传统报业的电子商务及其盈利模式、对传统电子商务的经营模式等进行了创新和探索,在全国报业中,第一个和阿里巴巴淘宝网合作提供城市生活团购服务;第一个在自办网站上架构和引入淘宝网“淘满意”及其团购;第一个和中国移动合作提供城市生活团购服务;第一个和阿里巴巴阿里云进行“云技术”等合作,取得了一定的探索成果,在较短时间内,实现了较好的经济收益。

温州日报报业集团温州晚报对电子商务及其盈利模式的创新和探索主要有以下特点:

一、报业电子商务路径创新

目前全国各地的不少报业集团都在涉足电子商务,但是几乎都是投入大产出小,还没有找到合适的赢利模式。究其探索路径,主要是自行创建一个全新的电子商务平台,利用报纸版面进行推介,从纸媒读者中寻找电子商务消费者。

而温州日报报业集团温州晚报改变报业以往的电子商务发展路径,即着力整合外部优势资源,利用淘宝网、中国移动无线城市等成熟平台发展电子商务“温州晚报生活服务”,同时在互联网上扩大纸媒品牌影响力,在网民中发展报业的消费者。

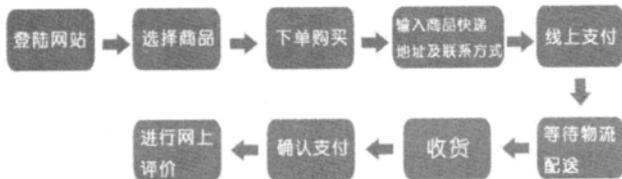
此外,温州晚报的自办网站还加入了成熟的酒店、机票分销体系,向消费者提供全国各大航线的优惠机票和两万家酒店的优惠价。

现在,只要登陆淘宝网“温州晚报生活服务”、中国移动无线城市、温州晚报自办网站,就能买到温州晚报提供的几千种优质服务和商品,一大批消费者成为了忠实的用户。

二、对传统电子商务的革新

温州晚报发展电子商务是从O2O(Online to Offline)入

传统报业B2C消费流程图



温州晚报O2O消费流程图



手,这种商业新模式的核心,是将线上消费者带到线下,即用户在线订单,进行支付,获得购买凭证(二维码)后,再到线下的商店中享受服务。

而传统的电子商务模式B2C、C2C,是将发生在线下的消费行为线上化,即在线支付后,购买的商品塞到箱子里通过物流公司送到消费者手中。

但在现实生活中,美发、餐饮、KTV、影剧、旅游、会展、培训、家政、量身定制等服务性项目就不能塞进箱子里送来,消费者必须到线下实地去享受服务。

温州晚报就抓住生活中的许多服务性项目,拓宽传统电子商务的经营范围。如与温州的中国名牌企业法派集团合作,把高级西服定制服务上线推向全国,消费者在线订单后,就可到所在城市的法派专卖店享受量身、选择面料等前期服务,并在约定的时间内领取定制的西服。尽管销售价格高达1.5万元,但受到准新人们的欢迎,推出第一天仅法派温州连锁店就被预订走40套高档西服;如与温州香格里拉大酒店等五星级大酒店合作推出中餐、自助餐、客房网上订购,消费者在线支付后,获得购买凭证(二维码)后,就可到酒店享受服务,受到市民和旅客的欢迎。

温州晚报还与奥美力公司等合作举办温州国际童玩节、动漫节等,进行全媒体宣传和线上售票,吸引了30多万名消费者到场参观、游玩,创造了800多万元的票房价值。

此外,温州晚报还突破传统电子商务的经营半径,将牛排、水果等生鲜商品,进行当日配送。由于生鲜等商品和服务性消费项目有着天然的经营半径,只能同城运营。淘宝网、中国移动无线城市等无法遍设机构独立运营提供,即使设立也是难以实现投资收益,因此温州晚报对传统电子商务的革新,也获得了新媒体巨头的支持。

三、低投入轻资产运营

不少报业集团及传统的电子商务网站,往往大把烧钱,建新平台、打广告、买流量、建仓储等,最后几乎全部以失败告终。而温州晚报注重控制探索和运营成本,巧用资金流。

首先,温州晚报在运营中,优化供应链,用好资金流。消费者下了订单即要在网上向温州晚报支付货款,而温州晚报按一定的时间周期分期支付商家货款,这样资金的沉淀期比较固定,货款带来的现金流就高达数百万。

其次,灵活地开展平台间合作,在自办网站引入淘宝网“淘满意”的上千款商品,避免了自己采购带来的巨大投入,力求轻资产运营。

尽管自办网站提供的优惠机票涉及全国各大航线、提供的优惠酒店多达两万家,但由于参加了相关的机票、酒店网络分销体系,并通过温州晚报打造的“中国媒体十强微博”新浪温州晚报微博等进行推广,所以经营成本和人力付出同样很少。

四、广告营收模式创新

按广告的面积规格收取广告费,是传统报业沿袭多年的做法。而电子商务平台既是销售平台,又是精准的广告展示平台,温州晚报根据服务项目和商品的营销推广效果收取厂商的费用,实质上也是对广告产生的实际效果精准的收费。

因此,温州晚报的电子商务受到企业特别是中小微企业的广泛欢迎,不少中小微企业本来从不在温州晚报投放广告,现在也开始和温州晚报合作。

五、创新价值和面临问题及挑战

温州晚报提供的创新性电子商务服务,已经得到了越来越多用户的喜爱,扩大了报业在年轻群体中的品牌影响力。

还有,与市民密切相关的服务项目和商品,其品质、价格等信息本身就是实用资讯,反过来成为本报网站和纸媒的优质内容,助力了报业的发展。

温州晚报试运营电子商务几个月以来,在只有几个运营人员的情况下,已向消费者提供6万余笔服务项目或商品,增加经济创收1000余万元,全年预计突破2000万元。

温州晚报在电子商务创新探索过程中,也面临着一些发展中的问题和挑战,如:报业中电子商务人才极其缺乏,需要进一步培养和引进;社会上配套技术的研发滞后,如适合报业的电子商务财务管理软件缺乏、现有的手机客户端模式倾向于新闻传播,不太适合电子商务运营等等。这些问题需要通过社会化分工协作解决。

(作者:温州晚报新媒体负责人)

本文获2012年中国报业经营管理优秀论文二等奖、2010年-2011年浙江省报业创新项目一等奖。

责任编辑:张硕