

今日香港 + 全球化 + 個人成長與人際關係 + 現代中國



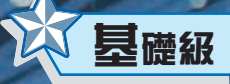
世界虛擬 商機真實

不少年輕人希望在網上創業，創出自己的一片天。資料圖片



新聞背景

阿里巴巴於香港時間19日晚上9點半在紐約證券交易所掛牌，多名員工及客戶正式敲響了紐交所開市鐘，創辦人馬雲等一眾阿里高層在台下觀看。這8位敲鐘人分別是：前奧運冠軍、現淘寶店主勞麗詩；阿里巴巴雲客服、90後大學生黃碧姬；淘寶模特（淘女郎）兼自閉症兒童教師何寧寧；農民店主王志强；海歸創業者王淑娟；擁有「淘寶博物館」的10年用戶喬麗；邊送快遞邊為貧困地區建立圖書館的快遞員黃立國；將車厘子賣到中國的農場主Peter Verbrugg。阿里成功上市，帶挈創辦人馬雲成為內地首富，身家達219億美元。馬雲於1999年至今創立阿里巴巴集團，並迅速成為全球最大B2B電子商務平台，集團旗下的淘寶網目前已成亞洲最大個人交易網站。 ■香港文匯報記者 李 慧



基礎級



阿里巴巴成功上市，由8位客戶敲鐘，馬雲等管理層在台下觀禮。資料圖片



正反對碰

商業社會本來已是瞬息萬變，若營商環境建於網絡世界上更是變幻莫測，雖然電子商貿的世界中機會處處，是年輕人創業的絕佳平台，但當中亦有不少暗湧。

商機

創業成本低廉

傳統企業需負擔昂貴租金及人力成本，若透過零售渠道銷售，門市舖租成本在港更驚人，另外在推廣成本方面開支亦相當高，若以傳統媒介如電視、報章或大型展銷活動的推廣費更為高，這些因素對年輕創業者而言，即使擁有獨特的營商思維，開展成本的門檻都會令他們的創業美夢變得遙不可及，令不少年輕人因而卻步。但在電子商務世界中，創業成本便變得有限，租金成本換轉成低廉的網絡空間，而新型電子推廣媒介亦較便宜，潛在客戶在手機程式或移動網絡已可接收到推廣信息，對比傳統媒介涵蓋面更大。

盈利模式多元

在網絡世界上營商有別於傳統環境，其盈利模式十分多元。以手機程式為例，除了最常見的顧客付費購買程式外，並已發展出程式內購買及移動廣告兩種額外收入來源。當中程式內購買是指一些特定產品內容或服務需要額外付費才可用，而一些程式更以免費使用作招徠，改以移動廣告或置入性廣告作為收入來源。除

此以外，一些網站的盈利來源藉發放大量免費資訊給大眾，再透過點擊率賺取收入。換言之，創業者生存能力亦能提高，即使既有的盈利模式開始失效，亦有充足空間轉型，使創業者的存活率上升。

潛在回報較大

在網絡世界上並沒有地域限制，即使身處世界兩端的人都可透過互聯網實時接觸或交易。從另一角度觀之，每一個企業只要在電子商務上佔一席位，世界上任何人都都是該企業的潛在客戶。據外國調查指出，2011年全球上網人數達22.67億人，網絡普及率達32.7%，並預計到2020年，全球上網人數將達50億人，網絡普及率則上升至66%。因此企業的潛在回報遠大於傳統企業，創業者更可藉補足不同地方的差異而構思出獨特產品或服務。

改變顧客心態

成功的企業可透過其服務徹底改變顧客的心態及消費模式，就如拍賣平台或團購服務，他們能改變顧客的傳統消費模式，並使他們培養一種全新的消費習慣，這種習慣便會造成客戶的高忠誠度。

危機

推廣面臨困難

在互聯網這個資訊爆炸的平台上，一般產品和服務難以在潛在客戶中留下深刻印象，且不少人已主動攔截在網絡上一切宣傳及推廣訊息。因此創業者很容易把訊息傳遞出去，但卻很難取得接收者的關注。

產品易被抄襲

電子商務的歷史仍很短暫，很多法例或其他配套仍未能趕上這種新型營商模式。而且亦因沒有地域限制，執法上仍有不少困難。例如創業者為其獨特產品註冊了專利及專營權，惟當產品公開後，很容易便旋即被抄襲，重新包裝後被其他企業推出到同一市場，造成開發者的損失。即使開發者其後杜絕相同產品的推出，亦難以追討以往損失。

成功少失敗多

雖然我們看到很多企業藉着電子平台迅速成長，看似不少成功例子能作參考，惟這種看法在邏輯上存在着生存者偏差錯誤。意即我們總是把焦點放在成功的例子上，而忽略了當中失敗者的數目。誠然，即使只觀乎手機程式市場，所有手機程式的總數目已上百萬，但能突圍而出的程式卻不足1%，因此必須認清生存者偏差。

易與時代脫軌

電子商務的商機在於環境多變，但同時亦是危機。當更優勝的產品出現時，客戶會迅即傾向於新產品，雖然這亦屬一個正常產品興衰周期，惟配合在網絡世界時，這種興衰周期卻會較傳統的周期為短。因此，企業一不留神便會被取代，被新時代所淘汰。



摘星級

電商大行其道

逾七成港青想創業

當互聯網的應用變得普及化時，一些傳統企業的營運及營利模式開始轉變，皆因互聯網的成本越趨低廉，功能亦十分全面，使得企業都傾向以科技降低勞工及租金成本，並尋找新盈利模式，當中以證券業的轉變較為明顯。在上世紀90年代，證券業依賴着證券經紀為客戶提供證券買賣服務，但當移動網絡推出後，證券商紛紛推出網絡及手機平台，讓顧客可自行交易，從而證券經紀的存在價值開始下降，發展至今，大部分年輕客戶都傾向使用電子平台。根據香港城市大學商學院早前發表的「本港青年創業概況2014」報告中指出，現時網上購物等電子商貿活動大行其道，加上近年較多中小企業透過電子商貿賺取豐厚利潤的成功例子，刺激了年輕人創業意慾，調查中更指出，超過七成受訪青年有意創業。

新型企業崛起

近十年，互聯網一直改變我們的生活及消費習慣，同時賺取合理利潤。就如大型拍賣平台，一方面為小型商舖減省舖租及人力成本，令消費者以低廉價格買到商品，而拍賣平台亦能從中賺取到利潤，達致三贏局面。另亦如盛極一時的團購熱潮，席捲全球並得到年輕消費者的的大力支持，團購網站聯同合作的企業以衣、食、住、行四方面的產品服務提供獨家優惠，但取得優惠的前提是有足夠數目的消費者在指定限期前集體訂購，這種嶄新的購物模式充分利用了互聯網優點，使身處在不同地方的人都可同時訂購同一產品。

各式各樣的電子商貿形式表現在網絡世界營商的無限可能性，跨國會計師事務所羅兵咸永道在今年年初發布的研究報告中預測，中國電子商貿市場交易額規模將於兩年後超越美國。同時亦可預見未來互聯網衍生出來的服務將會更多元，現時一些企業服務甚至滲透至男女約會、看病診症等，務求在這片遼闊的藍海上盡快分一杯羹。



進階級



團購利用網絡優點，利用不同地方的人購買同一樣商品。資料圖片



想一想

1. 根據上文，指出何謂電子商務？
2. 參考上文並就你所知，指出電子商務有何特點？
3. 承上題，指出互聯網如何影響傳統企業的營運模式？解釋你的答案。
4. 有人認為，「創業者應避免自掏腰包創業」，你在多大程度上同意這一觀點？
5. 請指出電子商貿的興起對青少年創業有何商機及危機？

■香港文匯報記者 李慧



答題指引

1. 指在互聯網、企業內聯網和增值網上以電子交易方式進行交易活動。
2. 可從成本低廉、模式新穎及功能全面等方面作答。
3. 可先對比傳統模式與電商模式的區別，再探討互聯網如何影響傳統企業的營運模式。
4. 可從投資人入手，因為如果創業方向是正確的，就會有人願意投資你。
5. 商機：可從成本、盈利及回報入手；危機：可從推廣、成功率入手。

■香港文匯報記者 李慧



概念圖

特點：

1. 減省舖租及人力成本
2. 較易集合客源

- 背景：
1. 互聯網普及化
 2. 企業傾向以科技降低勞工及租金成本
 3. 超過七成受訪青年有意創業

- 商機：
1. 創業成本低廉
 2. 盈利模式多元
 3. 潛在回報較大
 4. 改變顧客心態

青年利用網絡創業

- 危機：
1. 推廣面臨困難
 2. 產品易被抄襲
 3. 成功少失敗多
 4. 易與時代脫軌

互聯網創業



延伸閱讀

1. 《港企與內地共推可靠跨境電子商務》，文匯網，2014年5月21日，<http://paper.wenweipo.com/2014/05/21/HK1405210015.htm>
2. 《43%港青想創業 缺錢欠人脈阻圓夢》，香港《文匯報》，2014年8月1日，<http://paper.wenweipo.com/2014/08/01/HK1408010034.htm>
3. 《馬雲的15年搏弈之路》，文匯網，2014年9月20日，<http://news.wenweipo.com/2014/09/20/IN1409200013.htm>

■香港文匯報記者 李慧

製圖：香港文匯報記者 李慧