

# 阿里巴巴与实体经营生死博弈

邢彬

(北京凤凰学易科技有限公司,北京 102488)

**摘要:**阿里巴巴作为我国电子商务平台的主要代表,在我国经历了漫长的发展历程,在实际的发展过程中,始终同国内的传统的实体店发展不断竞争。基于此,本文首先提出了阿里巴巴和实体店各自的经营特征;其次,分析了阿里巴巴与实体店经营竞争的关键点;最后,提出了阿里巴巴和实体店协同发展的可行出路。

**关键词:**阿里巴巴;实体店;经营竞争;协同发展

## 1 引言

我国现代化计算机信息技术持续发展,为阿里巴巴等电子商务平台企业发展创造了更为稳定的环境。传统实体店在当前消费主体和消费手段不断更新迭代大环境下,与高速发展的现代电子商务平台争夺用户越来越激烈。如何采用科学的管理方法,妥善处理好二者之间的关系,将竞争关键点转化为促进二者协同发展的重要转折,成为了相关领域工作人员的工作重点之一。

## 2 阿里巴巴与实体店的经营特征

### 2.1 阿里巴巴

电子商务平台在进行经营和管理的过程中,充分借助了网络环境的优势和特征,但是,此种发展模式如果不能紧密地结合市场环境的发展趋势,则会导致发展和经营的成果与实际的市场环境中消费者的需求不相符,最终导致了经营和管理工作的有效性丧失。

互联网无处不在的今天,国内外很多大品牌都陆续开发搭建销售自有品牌的购物网站,用户可以在品牌商自有电子商务平台选购物品,保证正品的前提下退换货也相对方便。相比之下阿里巴巴原本的优势逐渐被独立的网络电商平台所取代,淘宝经历很长一段时间假货横行时期,目前正在慢慢通过制定各种制度优化平台管理好转。如果淘宝不能有效治理假货改善产品质量,消费者会逐渐向其他电商平台甚至是向实体店方面转移。如果阿里巴巴在对待各类产品所采取的营销技术手段都趋于一致,则不同品牌的特点无法被充分地展现出来,入住淘宝的品牌商家会因为经营没有达到自己预期而离开。此种问题将会被品牌自有独立电商平台所解决,电商独立平台更加了解自身的产品优势和特征,所以在进行宣传中,消费群体的针对性更强,产生的效果也更突出。

### 2.2 实体店

电子商务平台在发展到一定水平之后,因其便捷、省时省力、价格成本优势等方面的特征,对于实体店产生了巨大的冲击。如果实体店不能积极对自身的经营模式进行调整,则会严重的制约自身的发展道路。受到某些原因的影响,部分实体店经营阶段采用的管理模式仍旧为传统模式,此种模式导致了当市场环境中需求量较大的情况下,实体店无法提供高效的配送服务。此种发展模式严重制约了实体店的优化升级,也导致了实体店失去了一大批潜在的客户群体。

## 3 阿里巴巴与实体店经营竞争关键点

电商平台的低成本和快捷性、实体店的优质服务和购物体验,是二者在长期发展进程中逐渐形成的独特性优势。在阿里巴巴电子商务平台和传统的实体店进行竞争的过程中,各自的优势和特点就成为了二者竞争的关键点。在此过程中,管理人员要清楚地认识到,电商平台特色经营离不开稳定的市场环境,同时,实体店的发展也需要与电商平台积极合作。通过各自发挥出各自的优势,可以实现资源整合。在市场环境中,消费者是电商平台和实体店都需要积极争夺的资源,因此,消费者成为了二者竞争的又一关键点。实体店可以转型发展成为线上零售模式,网络电商平台也可以搭建线下实体店,获取更多的消费者资源<sup>[1]</sup>。

## 4 阿里巴巴与实体店协同发展的可行出路

进入到现代化的发展阶段,实体店和阿里巴巴要避免不合理竞争,而是需要积极转变发展思路,探索出可行的协同发展道路,实现协同发展和良性竞争。比如,构建O2O经营模式,将网络电商平台和实体店联合起来,使用此种模式在两种不同的商业模式之中搭建稳定的连接桥梁。O2O模式是近年来提出的一种新型经营思维模式,符合当前信息化现代建设和发展的需求。此种管理模式一经提出,就被得到了电商和实体店的一致推崇。此种模式可以将原本独立的电子商务平台和实体店有机地结合起来。对于服务业来说,O2O模式为其提供了更为广阔的获利空间。当前,我国的计算机信息技术正处于迅猛发展的阶段,相关领域的工作人员如果能够对这一领域进行研究,可以促进相关的实体店把握住网络发展的机遇。通过将线下实体店和网络平台相互结合,可以实现优势互补,以相互合作的方式,为消费者打造更具有现代化特征的经营空间<sup>[2]</sup>。O2O模式的发展需要立足于实体店,兼顾线上经济和线下经济,创造融合发展的整体。以餐饮行业为例,O2O模式下的餐饮行业可以通过网络渠道进行宣传和推广,并在网络平台中获取客户的订单,在实体店中进行生产和销售,在现代化物流配送行业的支持下,可以完成点对点送达,真正地发挥出各自的优势,稳定二者的综合发展。

## 5 结束语

综上所述,无论是对于传统的实体店还是新型的电子商务平台,相关领域的工作人员在进行组织和管理阶段,都需要对市场化境进行优化分析,以此探索出更为合理的协同发展道路,推动传统实体店和新型电商平台持续发展。在此过程中,阿里巴巴作为我国电商平台的代表,也需要积极地对组织和管理模式进行调整,以现代科学技术为支撑,为我国市场化经济持续稳定发展做出贡献。

## 参考文献

- [1]邓理峰.经济实体,还是意识形态实体?——阿里巴巴媒体收购的行动逻辑及其社会影响[J].现代传播(中国传媒大学学报),2017,39(01):117-121.
- [2]陈琦.“实体经济”与“数字经济”如何融合?3M携手阿里巴巴 1688 开启品牌分销云平台[J].汽车与配件,2016(33):28-29.