

## 中国电子商务加上 SNS，是助力、标配还是拯救？

清科研究中心 分析师 张亚男

2005 年以来，中国 SNS 蓬勃发展，2009 年，面对用户粘性下降及商业模式不清不楚，中国 SNS 生存面临考验。与此同时，经过十余年的孕育与发展，2009 年中国网上零售市场的风生水起，SNS 似乎拟通过与电子商务的结合找到一条拓展商业模式之路。2009 年 12 月，人人网携淘宝网、京东商城、呼哈网等推出基于社区网络的“人人爱购”平台；2010 年，开心网引入特价机票查询、电影票购买、团购等服务，向业内昭示了 SNS 与电子商务融合与自我拓展之路；2011 年 3 月，新浪收购麦考林部分股权，拟实现微博与电子商务的有机结合，似乎更将“电子商务+SNS”模式推向大众。中国的电子商务与 SNS 的融合，是相互助力？是未来标配？还是拯救 SNS？

### SNS 需借助电子商务之翼，但助力形式需要深挖

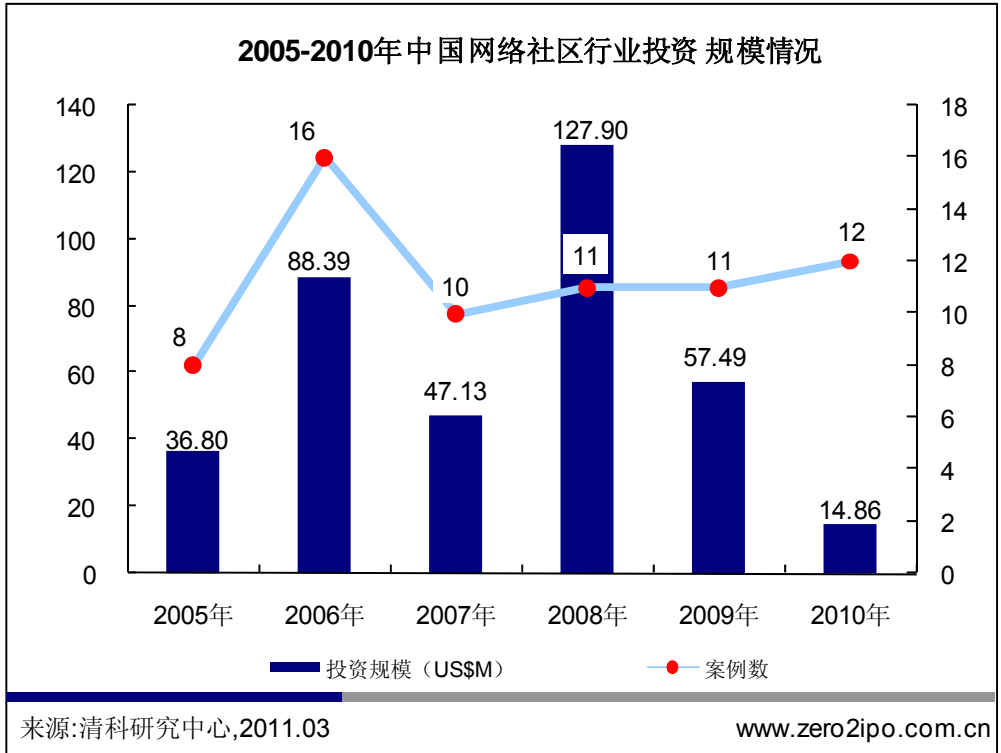
2005 年开始，在人人网、开心网等 SNS 网站的推动下，中国互联网出现了“偷菜”高潮，较高的 PV、UV 值展示了中国 SNS 的春天。在美好前景的召唤下，腾讯建立了朋友社区、新浪设立了新浪空间、网易创建了梦幻人生，甚至中国移动、中国电信、华为等大佬们也相继进入此类领域，更不用说众多中小 SNS 网站。SNS 雨后春笋般的迅猛出现，并没有达到预期的发展。

首先，娱乐类 SNS 形式单一，模式创新不足。经过了种地、放牧、偷菜的一系列游戏后，用户的热度急剧下降，粘性严重不足。加之同类网站间内容、形式相互抄袭，创新能力不足，新用户进入不足，老用户粘性丧失。如何引入新服务提升用户价值成为众多 SNS 网站不得不面对的问题之一。

其次，中国 SNS 盈利模式不容乐观。长久以来，中国 SNS 以“广告+增值业务/服务付费”的模式获取盈利，但这种模式一方面依赖于网站自身的流量，另一方面依赖于广告主的认知及用户对应用的付费习惯，中国尚未培育成熟孕育此类模式的土壤。尽管目前领先 SNS 企业可能获得部分收入，但是众多 SNS 网站仍处于生存与死亡的临界点。如何体现商业价值成为 SNS 面对的又一问题。

再次，VC/PE 对中国 SNS 网站态度暧昧但不明确。据清科研究中心的数据显示，2010 年，中国网络社区已披露的投资事件为 12 起，已经披露投资总金额为 1486 万美元，主要集中在生活信息服务资讯社交网站方面。相比于电子商务、网络游戏等领域，SNS 领域投

资事件零星出现，且投资对象较为集中，可见 VC/PE 对此关注但态度不明。



从中国 SNS 艰难前行的情况来看，SNS 在自我完善的同时需融入新概念拯救其商业模式。引入电子商务，SNS 将通过建立如网络购物中心平台等模式衍生出交易费用提成、发行虚拟货币等盈利方式。为此，结合市场热度与资本呼声较高的电子商务，将成为 SNS 自我救赎的首选。不过，从整个市场情况来看，如何有效的借助与融合电子商务，SNS 企业并没有完全想清楚。

#### 电子商务高速发展趋势事实不争，SNS 或将成为其标配板块

无论从自身行业发展还是 VC/PE 的投资情况，中国电子商务市场广阔的发展前景都已成为不争的事实。在各类电子商务网站的快速发展中，中国电子商务将不断融合互联网其他应用，完善自身运营模式。一定意义上，SNS 将成为电子商务企业的标配模块。

首先，SNS 聚合庞大用户，且用户间存在某种置信关系，通过置信度较高的口碑宣传，有效的缓解中国电子商务市场诚信危机的现状。

其次，SNS 可以作为电子商务宣传途径，广而告之，树立品牌影响力。现阶段，中国电子商务市场，尤其是对于一些新兴的垂直电子商务企业、团购企业而言，除产品品类与服

务质量的比拼外，市场营销的比拼似乎甚嚣尘上。SNS 的社会属性将凸显电子商务的营销价值。

再次，电子商务企业融资浪潮一波逼近一波，新兴电子商务企业在融资的过程中更需要引入新的概念（如“B2S”）引起资本市场的关注。

### 电子商务与 SNS 将在相互助力中前行

无论“电子商务+SNS”模式在中国如何演进，这两种应用的有机结合对于双方的发展都大有裨益。但是在利用新概念的同时，清科研究中心认为，新概念是为完善彼此而产生的，切勿盲目追风而忽视初衷与目的。

---

### 关于清科研究中心

清科研究中心于 2001 年创立，致力于为大中华区的创业投资及私募股权基金、政府机关、中介机构、创业企业提供专业的研究报告和各种行业定制研究。研究范围涉及创业投资、私募股权、新股上市、兼并收购以及 TMT、传统行业、清洁科技、生技健康等行业市场研究。目前，清科研究中心已成为中国最专业权威的研究机构。

### 引用说明

本文由清科集团公开对媒体发布，如蒙引用，请注明来源：**清科研究中心**，并将样报两份寄至：

北京市朝阳区霄云路 26 号鹏润大厦 A 座 12 层 1203 室（邮编：100125）

联系人：孟妮（Nicole Meng）

电话：+86 10 84580476 8102

电子邮件：nicolemeng@ zero2ipo.com.cn

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_16353](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_16353)

