

蝦皮的營運狀況

郭懿興 林以婕 陳宥螢 許芳瑜 李庭億 黃政強 任甯宥 林上鈞 林守成

rules



研究動機

宅經濟
消費者也能當賣家



研究目的

- 優勢和不足之處。
- 問題和挑戰。
- 優化空間。

蝦皮購物

優點:

- 1.是當下時代趨勢 當對產業成為日常，自身又有市場占比，營收成長是可預期的。
- 2.快速方便 妥善結合線下物流業者，商品可迅速送達至消費者手中。
- 3.時間不是問題 若宣傳適當，潛在買家不受地區及時間限制，均可為平台創造營收。

缺點:

- 1.假貨猖獗
無法確保買家訂購商品其真偽，對平台公信力造成打擊。
- 2.推廣平台費用高昂
在業務開始之初，需龐大資金支撐營運，以及提供誘因吸引顧客初次使用消費，通常給予消費補貼(灑幣政策)。
- 3.個資疑慮
在公司資金來源不明，可能受第三者控制，又或者是內部人員懷有二心，都有可能使自己的資料成為他人交易買賣標的。

蝦皮目前的策略

- 減少免運券的發放
- 增加賣家成交商品手續費
- 裁員以減低成本

危機

- 消費者購買意願降低
- 造成一波賣家出走潮

黏稠度對電商平台的重要性

- 1.提高營收
- 2.提高品牌形象
- 3.降低經營成本
- 4.提高競爭力

增加黏著度的方法

- 會員制度

 - 1.提供專屬優惠
 - 2.建立個人化體驗
 - 3.提供優先服務
 - 4.提供社群互動

建議

- 減少月月造節，並增加黏著度
- 增加蝦皮可靠性
- 擴充B2C模式
- 增加會員制度差異化
- 增加與超商業者的合作
- 店到店的必要性與否

