

高校闲置物品交易的发展探析

◆何妙玲 潘瑞侠

(广州工商学院 广东广州 510850)

摘要:高校进行闲置物品的交易,可使物品价值得到最大化利用,亦有利于可持续发展,为高校学生带来便利。本文就以高校闲置物品交易兴起的背景为始对其行业、发展现状和主要模式等进行分析,并对未来平台的发展路径进行探析。

关键词:闲置物品;校园平台;交易模式

前言

十九大报告提出贯彻落实新发展理念,加快生态文明体制改革。闲置物品交易是贯彻十九大报告理念具体措施,可见该平台具有较大的发展潜力。大学生作为社会的新消费人群,其对新鲜事物的追求,极易导致闲置物品的堆积和浪费现象的发生。近年来,随着互联网行业的崛起,高校闲置物品交易以全新的方式再次进入民众的视野。

一、高校闲置物品交易兴起的背景

(一)物质富足促进个体闲置物品增加,催生闲置物品交易蓝海。

高校闲置物品即指校园内部分学生不再适用亦或是不再需要但对其他人却仍有一定使用价值的物品。大学生在校期间会购买大量的书籍、生活用品、电子产品等,随着时间的推移,许多物品被搁置,对闲置物品进行交易的需求增大。从我国居民恩格尔系数呈不断下降的趋势,我们不难得知,人均消费能力有了很大程度的提高,同时,科技产品快速的更新换代,给与闲置物品极度适宜的“生长条件”,同时,也促进交易的发展。

(二)在校内尚未实现经济独立,闲置物品变现具有巨大吸引力。

在校大学生,大部分无法做到经济独立,经济来源一般仅由父母提供,无额外收入。闲置物品交易,可给予其额外的经济收入,有利于其资金的流通和再利用,对提升学生生活的质量有一定帮助,亦可减轻其父母的在经济下行周期所面临的经济压力。

(三)可持续发展观念的深入,闲置物品被接受度提升。

在国家大力推行可持续发展政策下成长的高校学生,绿色环保意识已深扎其心。同时,具有较强的社会责任感,亦愿为国家循环经济和分享经济的发展出一份力。在此环境下,高校学生形成了新的消费观念和生活方式。现如今,推行的轻量化、低碳环保的生活方式被广泛接纳,而闲置物品交易又与推行的生活方式相契合,因此,高校学生对闲置物品的接受程度大有提升。

二、高校闲置物品交易行业的分析

在社会上,闲置物品交易行业发展势头迅猛,各大互联网巨头争相入场,而他们的对于高校内的闲置物品交易的分析极具参考价值。通过对已有的闲置物品交易市场的分析,包括交易兴起的背景、闲置物品交易市场分析和交易平台的发展现状等方面,透过整体发展来看待高校学生的交易市场。

(一)高校闲置物品交易市场宏观环境分析

政治环境:国家“十三五”规划中指出将着力发展互联网经济,利用“互联网+”思维加快产业升级,而闲置物品交易市场正是基于此背景下发展的。

经济环境:我国人均GDP从2008年的3313美元攀升到2018年的9510美元。同时,人均消费能力也在不断提升。但我国的经济正从高速发展转为中高速发展,处于经济下行周期,人们承受着巨大的经济压力,同时,亦给与闲置物品交易一个适宜的温室环境,给高校闲置物品交易市场的发展提供有利条件。

(二)高校闲置物品交易平台的发展现状

高校内尚未有权威平台能与外界抗衡。闲置物品交易行业已存在多年,与之相对应的权威平台基本都被互联网巨头掌控。其能较好地解决社会上闲置物品再循环的问题,但却未能解决高校内有关闲置物品重新配置的问题。高校内仍无权威、正规的平台能够帮助学生高效的进行闲置物品交易,解决高校闲置物品重新配置问题。

三、高校闲置物品交易的主要模式

(一)C2C模式

C2C模式指个人与个人间的电子商务模式(Customer to customer)即买卖双方直接进行交易。其模式在社会闲置物品的交易平台中的主要代表是闲鱼、转转等,通过平台搭建,联系买卖双方,让其直接协商,不提供交易类服务。在高校内,与之类

似的,由买家通过贴吧、微博、微信等第三方软件取得联系,并由买卖双方决定交易进行的模式。适用于校内,信用度、素质水平较高的社会群体(第三方软件不提供交易服务,仅提供交流平台,起中介作用。)

(二)B2C模式

B2C模式即指企业对消费者的电子商务模式(Business to customer)。即商家先对物品进行收购和保存,再通过平台连接消费者进行销售。目前,社会上并无与此模式相应的闲置物品交易平台,因易堆积货物、初期成本投入高等问题,与社会盈利模式不相符,亦无现有机构。但此模式适合各高校间进行跨校交易,并且具有良好的发展前景。

(三)C2B2C模式

C2B2C模式指消费者到企业再到消费者是互联网经济的新商业模式(Customer to business to customer)。在社会闲置物品的交易平台中的主要代表是爱回收、回收宝等。第三方建立闲置物品交易平台,提供估价、购买、快递、咨询等服务,低价购入闲置设备,再高价卖出,同时,亦提供相应的售后服务,有征信保障。在高校内,与之类似的平台有学生会专门创建的公众号和校内学生创建的公益性闲置物品交易平台。与社会闲置物品交易平台运营模式并无较大差异。亦是卖家手中购买后进行估价整改和再销售的模式。这种模式亦适合高校学生与外界进行交易。

四、高校闲置物品交易平台未来的发展路径

(一)交易平台需精准引流

高校闲置物品市场正处于市场培育期,用户基数小,成交量少。用户基数很大程度上决定了成交量。如若想提升成交量,需从用户基数下手。增大用户基数,即意味着要增大平台的流量。平台可通过第三方软件发布相关信息来增大平台流量。如微博、朋友圈、微信推文等方式吸引潜在的顾客对平台的关注。

(二)交易平台需找准消费趋势

消费趋势指的是顾客消费心理和消费行为模式的变化趋势。交易平台需对高校学生现有的生活、消费习惯和生活、消费方式进行分析,对学生日常生活进行观察,了解学生喜好,确定该群体特有的“语言”,对平台进行整改,以便迎合消费群体。同时,亦需了解学生的需求,其所处的校园环境、年龄阶段,都会对其需求产生一定影响。交易平台要根据其现有的需求,为其提供相应的服务。最后,亦需对整个大学生群体的消费趋势进行分析,以确定平台未来的发展动向。

(三)交易平台需延展服务

高校闲置物品交易平台需完善售后和卖方的诚信度的认证,提供一个安全可靠亦高效的交易平台给消费者。做好闲置物品交易的售前售后服务,亦要保证闲置物品二次销售的等值性。亦可尝试开拓共享经济模式下的租赁服务。通过租赁与销售互补,以租代买提升闲置物品的周转效率,有利于最大化利用闲置物品的价值。

结语:在我国贯彻落实新发展理念,加快生态文明体制改革的大环境下,拥有较强环保意识的高校大学生,积极践行轻量化的新生活方式,为闲置物品的交易市场的发展提供良好的条件。在经济和科技大发展的时代背景下,给与高校闲置物品交易发展的完美契机。与之相应的高校闲置物品交易平台逐渐形成,但亦不成熟。在未来需向精准引流、延展服务等发面发展。综上所述,我们不难看出高校闲置物品交易市场具有巨大潜力,值得我们为交易市场的开发做出努力。

参考文献:

- [1]陆徐莹,张婷婷.大学生二手物品交易平台模式构建的研究与探讨[J].经济师,2012.
- [2]冯振凯,李淑芳,吴苏,贺晶.大学生闲置物品市场开发调研的问题与对策——以南昌航空大学为例[J].经营管理者,2016.
- [3]2018 二手闲置物品交易平台专题分析[N].易观.2018-03-30
- [4]2018 埃森哲中国消费者洞察—新消费新力量[N].埃森哲.2018-06-05

作者简介:何妙玲(1999-),女,广州工商学院经济贸易系,本科在读,专业:国际经济与贸易。