

FORTUNE 财富 商学院

创业者书架



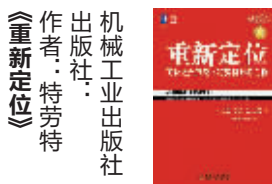
电子工业出版社
出版
詹姆斯·库泽斯
作者
《领导力：如何在组
织中成就卓越》

本书是领导力领域全球销量突破 200 万册的经典权威著作。出版 30 年来,经历了由畅销书向长销书的转变,已被翻译成 20 种语言。作者库泽斯和波斯纳是领导力领域的权威,获得威尔伯·麦克菲勒奖。领导是一种人与人之间的关系,领导力是带领大家迎接挑战走向卓越的能力。通过 30 年的研究和对几千个领导者案例的分析,作者提炼出了成为卓越领导的五种行为和十个使命,并给出了具体的行动指南。



中信出版社
出版
稻盛和夫
作者
《六项精进》

缔造两家世界五百强企业,2010 成功拯救日航的全球知名企业家稻盛和夫先生,和盘托出创造美好人生、打造优秀企业的人生成功法则。六项精进,是每个人一生中最重要的修炼。六项精进,是搞好企业经营所必须的最基本条件,也是度过美好人生必须遵守的最基本条件。本书浓缩稻盛和夫敬天爱人思想的精髓,为稻盛和夫经营哲学系列著作之一。附录部分收录稻盛和夫与马云对话。



机械工业出版社
出版
特劳特
作者
《重新定位》

时代变了,竞争更加激烈,消费者也更加精明,传播速度更加迅速,曾经成功的企业处于危机中。本书向你展示了在当今过于拥挤的市场环境下如何进行调整、竞争——并取得成功。即使你的公司运营良好,这些先进的营的必需,它可以让你在竞争中保持领先,在市场上处于不败之地。你会发现为什么扩张产品线会减少你的总体销售量,为什么新品牌总比已有品牌销量多,为什么降价通常不是好的方法。你会知道与对手正面交锋的危险和强调价值的价值。你会看到消费者的选择多得惊人,你能做的就是让他们选择你的品牌。

星期5话题

“上瘾”的二手货买卖

上个月,市民陆平在一家线上平台的“二手货”频道里买到了一个九成新的打印机,价格却只是新品打印机的一半。跟办公室的同事“显摆”才知道,原来身边不少同事及朋友,都有在网上买卖不用的二手物品的经历。

记者发现,随着各大线上平台对二手商品交易的开通,大到不用的家具、电器,小到花盆、书、鼠标这类日常生活用品,都能在网上找到需要的买家。但值得一提的是,由于二手商品交易中存在很多不确定因素,目前各大线上平台还都没有相对完备的规则,因此,各类纠纷也在制约着这一市场的扩张。

“闲”出来的 4000 亿



分享经济的新增长点

其实,着迷于二手商品买卖的绝非陆平自己。记者注意到,眼下,京东、淘宝等不少大型网购平台都开通了二手商品交易市场。卖家只需要上传所售物品照片,填写真实的商品信息,并附上简单的说明,就可以进行销售。销售的商品也是无奇不有,老人用的轮椅、拐杖,家庭使用的电器、家具,儿童玩具、推车,甚至妈妈使用的吸奶器……形形色色的二手商品都出现在各大交易平台上。销售方式也各有不同,有的是卖家标好售价等待买家,双方可以协商一个都能接受的价格进行交易;有的则是采用平台竞价的方式,设置最低起价,出价最高的就可以最终购买……

大家可以发现,随着分享经济的发展和人民消费水平的不断升级,二手市场正如雨后春笋般崛起。如何让人们手中的闲置物品流转起来,物尽其用,成了各大公司青睐

的一片蓝海。《2016 分享经济发展报告》数据显示,2016 年中国闲置市场规模达 4000 亿元。而今年年初,中国青年报社社会调查中心联合问卷网对 2001 人进行的一项调查显示,75.9% 的受访者使用过网络闲置物品交易平台。在这些平台,受访者最愿意买卖电子产品(61.0%)和书籍(45.2%),在巨大潜在市场的诱惑下,腾讯联合 58 旗下的转转、阿里旗下的闲鱼等,都在闲置二手交易领域加大力度布局。看似不起眼的平台,现在已经成为互联网大佬们争夺的新高地。转转提供的数据显示,2016 年下半年相比于上半年,转转平台日活跃用户数环比增长 220%,平台用户总量环比增长 300%。从人群占比分布来看,18 岁~30 岁用户占到了平台总用户的八成以上。《90 后分享经济消费报告》认为,“90 后”群体在阿里巴巴旗下“闲鱼”上占据半壁江山。

如何实现规范交易仍是市场瓶颈

对于二手物品交易,市民程勇有一次不愉快的经历。“我之前自己买过一个照相机,功能和级别都比较高,后来单位活动发了一个价格稍微便宜点的数码相机作为奖品,我有一次出差用过,就在一家闲置二手物品交易网站上转卖了。”当时,程勇拍了照片发在网上,并标明 9.9 成新,立刻被一个买家以 2000 元的价格买了回去。“但对方收到货之后,就不断给我发照片,说机器有磨损,根本不是 9.9 成新的,说我欺诈。”程勇告诉记者,对方甚至还投诉给网站,要求退货及返还其购物款。后来,程勇托买家当地的朋友查过,对方其实是做数码产品销售的,本身就售卖一些二手产品,程勇怀疑,对方很可能是拿已有的旧相机换掉了自己的新相机。但是即便如此,他最后还是因为没有证据而

无奈退回了一台比自己那台相机要破旧得多的相机。

二手货交易不同于一手货,尤其在网络上交易更容易出现纠纷。各种陷阱、潜规则也很多。

专业人士认为,无论在成熟市场还是在中国这样的发展中市场,二手商品交易的交易成本都比较高,问题也比较多,因为它基本上属于一种非标准产品,完全是根据买卖双方的认可进行定价和交易。如果想避免或规避这种纠纷,在各个交易环节,证据的留存都非常重要。买家收货之后,也应该有完整的资料记录。二手货的交易实际上和商业信用环境有着很大的关系,在商业信用环境比较差的市场中,纠纷会尤其多,所以大家需要依靠更严格的法律引导守信的商业氛围。 记者孙霞