互联网背景下校园二手物品的交易

吕慧超

《企业文化旬刊》2016 年第 4 期 指导教师：刘冬妮

摘要：目前，随着人们生活水平的普遍提高，许多学生购买能力和经济意识不断增强，特别是一些高校的大学生，受市场经济的影响，生活习惯和消费观念悄然改变。在此背景下，大学校园二手物品交易市场应运而生，二手物品的交易也随之成为当代大学生课余生活不可缺少的一部分。建立一个校园二手交易市场，不仅可以方便在校的学生，同时，也营造了勤俭节约、朴实生活的校园文化氛围，更锻炼了学生自主创业的能力、实践创新的能力，增强了学生的经济意识、生存意识。伴随着移动互联网的快速发展，高校二手物品市场应附以微电商为运营模式，采用区域划分策略，快速、便利、精准地为高校大学生提供高性价比的二手物品，促进可利用资源的循环使用，减少资源的浪费。

关键词：大学校园 二手物品市场 资源

一、引言

近年来,大学里的二手市场可谓商机无限,特别是在大四学生离校的那段时间,更是许多二手商淘金赚钱的好时段。因为即将离校的大四学生,往往在收拾行李时,厚厚的书本和学习资料、绚丽的杂志,还有那零零碎碎不便带走的生活用品都已成累赘,让许多大学生只忍痛割爱,低价卖出或低廉转让。

据相关数据显示,2015年即将大学毕业的人数预计将达到750万左右,想想看,如果每个毕业生离校时,在二手商品盈利50元,那么这个庞大的数字下面就或藏了将近3一4亿元的商机,这对于二手商或创业者来说是一个极好的赚钱机遇。

二、低价的学生二手货源

每年5月到7月,走进大学,贴在告示栏上的出售、转让宣传单到处可见,摆地摊卖二手书的也是数不胜数,还可看见许多废品收购商在学生宿舍楼下不停忙碌着,有的提着麻袋,有的摆一张桌子,前面打着“收购废书及生活用品”的标语。那段时间,大学有如贸易市场般热闹。

笔者了解到,对于许多即将离校的学生来说,以什么价钱转让或出售并不是很在乎,只是觉得甩卖完就可以。也正是因为离校学生的这种不在乎心理,导致了学生二手货源价格低。

1.购于学生售之于学生

据笔者了解,二手商向离校学生收购的物品大部分还是销售回学生。在香炉礁路,有一条二手书交易街。在那,一间不足13平方米的旧书店里, 4排排成“E”字形的书架间,挤着七八个正在淘书的学生。狭小的空间,顾客却络绎不绝,兴隆的生意让书店老板不得不站在店外收钱。

“店里卖的大都是教材,书价通常是原价的1/3,而这些书大部分是从学生那低价收购的。那些学生因为要急着离校,许多书没法携带,又不忍丢弃,只好低价卖出, 而我们就趁机低价收购。”店主李老板对笔者说,“这里淘书者大部分是学生。书每天大概能卖50元左右,赚个20一30元是不成问题的。”笔者粗略地计算了一下,李老板说的这个日销售额,实际上意味着书店每天可以卖出40本原价25元的二手书。

近几年,大学生钟情二手书,扎根高校的旧书店行情看好。旧书除了价格低,解决了大学生们我为书“穷”的尴尬外,它本身的“物美”也是吸引大学生争相购买的重要原因。笔者在调查中发现,大部分“旧”书其实并不旧。据李老板介绍,每年毕业生离校时或是期末考试后,都会有大量学生将学过的课本以两到三折的价格卖给旧书店。这些教材很多是八九成新

甚至崭新的。

二手书市场虽然为学生购书提供了很大方便,但也存在不足。比如,在旧书市场上很难一下子把所有教材买全就是问题之一。

2.大学二手商品有大市场

大一、大二, 甚至大三的学生,往往关注于名牌商品的价格, 羞于同巧舌如黄的商家讨价还价,不愿在炎热的夏天烈日下出门购物……那么二手市场成了这些学生光顾的地方。衣服、鞋子、书本杂志、生活用品、女孩子零碎小巧的饰品、电脑……二手市场的这些物品虽然没专卖店的好,但价格方面绝对可以使那些学生俘然心动。

据相关资料表明,绝大多数学生的主要经济来源是家庭供给,大部分家庭经济来源以工资收人和务农收人为主,无经济来源的也占一定比例。调查显示,每月用于生活必需品的消费占总生活消费开销的50%以上的只有26.1% ,50%一30%的有31.9%,而在30%以下的占了42 %。从中可以看出,虽然大学生的整体消费水平比以往有了明显提高,但大多数人主要还是把钱花在了实物支出上。

学生的钱虽然不多,但他们人数众多,只要眼光独到,以学生为主要消费群的项目将为您带来不菲的收益。当前,在市场经济的强劲走势下,大学生作为一个特殊的社会群体,其消费市场已经成为各个商家极为关注的目标市场,不仅因为当代大学生的经济生活水平有了很大提高,更是由于一种崭新的、极具个性的消费意识形态正在他们身上悄然发芽。

目前,由于多数高校生远离家乡,大都住在学校的宿舍里,而且,他们中不少人尚处于消费能力较低的阶段。因此,二手学习和生活用品对其而言,显然更为经济实惠。近年来,随着国家对高等教育投资的增加及高校扩招,使在校生队伍不断壮大。由此,间接催生了高校生对于学生用品的需求。如今,贫困学生群体庞大,这也说明二手市场蕴涵巨大潜力。

三、如何经营大学二手市场

1. 线下方式

1）二手商店

几乎每所高校都至少有一个服务于本校市场的二手店，货品相对比较齐全，比如说书籍类，基本可以满足本校学生对二手书的需求，学生也可以根据自己的要求近距离查看、挑选书本，有利于买卖双方满意的交易。但是，线下的二手书店一般价格都比较高，据调查书籍价格普遍不低于书本原价的4 折，然而他们多是从废品收购站按斤回收，这样卖旧书者和买旧书者通常会对其产生明显的敌意，不利于整个市场长久的发展。除此之外，二手商店一般都存在信息不对称、可扩展性差的问题，不利于市场的拓展，最后他们的服务质量不标准，这和目前服务业、服务经济变得越来越重要的市场趋势显得格格不入。

2）跳蚤市场

在大四学生毕业时学校一般都会倡导毕业生“文明离校”而设立为期大概一周的跳蚤市场，鼓励毕业生将其学习资料、耐用品等二手物品出售给低年级的学生。这种方式最大的优点是买卖双方直接参与交易，不涉及第三方，因此供给方和需求方都可以获得更多的利益。但是，这种方式存在周期短，成交数量和成交率低，并且信息更不对称。

3）直接从高年级学生借用

据调查，有相当一部分学生从学长学姐处借其用过的旧物，这种方式方便直接，对学生来说是最经济有效的获得物品的方式，但是也存在局限性，比如：只能是双方关系比较好的人才能实现。

2.线上方式

1）传统电子商务平台

以有路网为首的二手商品B2C 交易网站，成立时间比较早，目前知名度比较高，书目也比较齐全。作为过去和目前二手交易领域最有竞争力的企业，其成功经验在快速发展的移动

互联网、线上线下互动交易等新技术和模式的新时期未必还会延续。况且，传统电商不能解决无法近距离获得商品信息，配送速度慢，服务质量差等问题。所以，伴随着新技术的快速发展和新模式的盛行，如果有路网等传统二手物品交易电商不自我变革，终有一天会被别人替代。

2）移动交易平台

目前，二手物品移动交易平台最具市场前景的是微信平台，属于C2C，这是一个校园二手产品交易平台。卖方首先发布信息于平台之上，如果买方对商品满意便可直接约定时间地点进行交易，但是买卖双方只能是本校学生，这样缺少第三方服务者，限制其市场价值的扩大，所以此平台目前的交易率比较低，目前还存在一定的缺陷。

3.流通方式比较

由此可知，目前二手物品线下交易方式和线上交易方式各有其优点和缺点，具体总结如下： 线下方式优点是消费者在交易完成之前可以直观地获得资源信息，利于消费决策；在资源信息得知的情况下，可以在短时间内得到商品，无需长时间等待；对小区域的市场信息可以很准确地把握。缺点是由于经营成本较高，导致二手物品价格普遍比较高；市场的可扩展性很低，不能服务大市场，不存在规模效应；信息不对称，物品资源不充足，服务质量得不到保证。线上方式优点是服务的市场更广阔，商品相对充足，信息相对对称；有一定的规模效应，价格相对较低。缺点是消费者决策之前，对商品信息、质量不能准确地把握；商品配送速度慢，且配送过程中可能损坏商品；用户体验不佳。然而，在目前线上线下互动交易的新型消费方式越来越具前景的情况之下，应该让二手物品行业披上这件“时尚外衣”，并且吸收线下、线上交易方式各自的优点来推动整个市场的发展。

四、“互联网＋”模式下高校二手商品市场的建立

目前，移动互联网技术的快速发展，线上线下互动的新型消费方式的兴起，都有助于需求明显，价格实惠，但资源分散、需求呈季节性波动、运营成本高的高校二手商品市场的进一步发展。用新技术开发更具特色的高校二手商品交易平台，以“微电商+O2O”为模式，使执行有力，监管得当，则可以有效地整合资源，提高效率，降低成本，对接需求，最终促使整个高校二手市场的成熟。

为了尽可能地吸收目前存在的线下和线上交易方式各自的优点，摒弃其弊端，同时结合最新的技术，运用先进的模式，在正式提出高校二手商品市场的建立方式之前有必要先明确几点前提条件和构思。小到一个消费者，大到一所高校、整个市场，必须对哪些二手商品有使用价值非常明确，即要弄清楚哪些商品是学校统一发给学生的，哪些是学生自己需要购买的。这样，在回收旧的过程中则可以尽可能的收取有用资源，便于库存管理；为了持续地获得旧物资源，一方面要保证收取渠道的畅通，比如在上宿舍回收旧物之前，必须经过学校方面的同意；另一方面，必须制定科学合理的旧物回购价格，以让旧物处理者满意。由于二手商品有一定的通用性，通常一个学校所产生的旧物基本可以满足本校市场的需求，但和外校市场会有一定的偏差。因此为了保证一定区域市场内消费者的需求，选择区域划分策略，即在一定区域内的各个高校市场组成一个区域市场，区域市场内的二手商品尽可能的自给自足。本区域的二手商品优先服务本地市场，理论上基本可以满足本地消费者的需求。并且这些区域在“互联网+”模式下高校二手商品市场之间可以根据需求进行横向互通信息和共享一定的资源，以满足每一个消费者。

五、结束语

校园二手物品交易市场是个新兴的商品交易市场，大学生立足于自己擅长的领域，在校园内开展自己的二手商品交易业务，既可以提前了解社会的相关信息，商业知识，还可以为大学生营造一定的收益，是很值得尝试的选择。在“互联网+”的背景之下，大学生基于网络的连结，创造自己的销售网络和市场空间，既锻炼了一定的个人能力也为社会的物质环保

流通方面做出了一定的贡献。

参考文献：

[1]申成霖. 基于循环经济理论的逆向物流网络规划研究[D]. 天津：天津大学（博士学位论文），2006.
[2]陈慧琦. 创设校园文化环境，营造可持续发展的氛围[J]. 教育科研论坛，2004(4).
[3]陈德奎. 节约型高校建设的思考[J]. 中国高等教育，2007.24
[4]刘毅,王颖,李瑞. 二手物品流通的新视角[J].北京观察，2011.8