

[www.inside.com.tw /article/10461-ebook](http://www.inside.com.tw/article/10461-ebook)

從三個不同的角度來觀察博客來電子書的新手上路：電商、出版社、電子書平台 - INSIDE

2-3 minutes

博客來終於推出電子書了！如果我們從不同的角度來看這件事情，可能會有很不一樣的想法。

從電商的角度

博客來不只賣書，更是一個綜合性的電商，但是電商大戰的過程裡面，你幾乎不會聽到有任何對手把博客來看在眼裡，momo 和 PCHome 打得如火如荼，而博客來卻幾乎從來不在這場戰役裡面。的確，從去年的營收成長來看，momo、PCHome 甚至是創業家兄弟都有兩位數的表現，然而博客來的成長力道弱了許多，不過每股盈餘倒是相當亮眼。

也就是說，博客來在電商產業裡面是賺錢的，但是在市佔率或成長性上面則出現了隱憂。如果博客來還想要在電商這個領域有新的突破，電子書看起來就是一個很理想的切入點了，畢竟博客來最熟的就是書（不是輸）。

不說別的，光是創造的營收讓整體業績的成長達到兩位數以上，同時也不致於跟其他電商大打補貼或價格戰而損失每股盈餘，其他電商要跨進電子書的門檻也不低，等於有護城河，這一步算是走得相當漂亮。至於實際情況如何，要等明年財報了。

畢竟，我們很難期待博客來可以跟 Amazon 相比，從一個線上書城轉變為綜合電商，而且還對實體零售通路產生巨大的威脅，畢竟 Amazon 在技術上的投資遠超過博客來的層次，One-Click 的專利竟然到今年 9 月 12 日就要滿 20 年到期了，更不用談 Amazon 人工智慧的個人化搜尋與經過無數測試的 UI 設計，博客來現在連搜尋系統都極度差勁，在 Google 搜尋書名博客來的連結可以排名第一，但是同樣的書名在博客來搜尋卻排到第十頁去。如果是出版社在博客來試著搜搜看自己暢銷書，應該也會對結果感到不可思議，不知道損失了多少的訂單？

只能說，從電商的觀點來看，博客來可以進步的空間無限大，根本不只有跨足電子書市場這件事情可以做。電子書的佈局對博客來而言的確是好的一步，但是如果自滿於現在的成績而不思進取，哪天 Amazon 進來台灣市場，那會是非常顯著的危機。

從出版社的角度

無疑的，台灣電子書的市場起不來，問題絕對不在於博客來遲遲沒有跨進電子書市場，因為台灣的電子書平台一直都有，而且越來越多，但是我們可以很清楚的看到在經營好幾年的電子書平台上，竟然連暢銷書大多都買不到，顯然不是電子書平台不想賣，而是出版社不肯給電子書平台賣。

所以，博客來這個最大的線上通路現在終於跨進電子書市場了，出版社會怎麼因應？這才是最值得觀察的重點。如果出版社還是不肯提供電子書，那麼不只博客來的電子書做不起來，連其他的電子書平台都要心灰意冷了。但是如果博客來能夠憑藉著自己在出版市場幾近壟斷的通路地位，要求出版社開始大規模地提供電子書，那麼不只博客來的電子書能做得起來，也絕對有利於其他的電子書平台。

所以，出版社要怎麼看待這件事情呢？有三個可能：

1. 只相信實體書閱讀體驗的出版社：的確是有這樣的出版社，要提供電子書幾乎是不可能的任務，如果目標讀者又是比較年長幾乎沒有數位閱讀習慣，那麼的確沒有動力。但，要思考的是這樣還可以撐幾年呢？

2. 繼續觀望的出版社：因為排行統計、技術能力、合約授權等等的因素而還沒有做好準備的出版社也不少，要一下子進入電子書市場，可能還沒賺到錢就先要付出成本，在趨勢不明朗的情況下，恐怕就會持續觀望了。
3. 就開始試試看的出版社：電子書市場會不會起來不知道，但是如果起來了才加入可能在技術和市佔率上面都落後，不如就從現在開始試試看，不但可以累積經驗，也可以從實際數據上去了解市場，以前只能從調查和銷售量很間接的認識讀者，但是如果電子書平台願意支援和合作，出版社甚至可以很清楚的知道在一本書裡面，讀者有哪些段落一看再看？又有哪個段落讓讀者失去閱讀興趣，甚至一去不復返？簡單來說，別人都已經上太空了，自己不要還在殺豬公。出版業曾經是最科技的產業，對科技應該是好奇多於抗拒才是。

對電子書平台來說

現在台灣的電子書市場根本還沒進入競爭排除的階段，大家先努力把餅做大，才有得分，不是嗎？這也就是為什麼其他的電子書平台應該都很樂見博客來加入市場，如果電子書真的有需求和市場，那麼當這個市場開始出現指數型的成長之後，才有競爭的價值，而接下來就看大家自己的能力了。

當然，不可否認的，博客來還是比起其他電子書平台更有優勢，不過就現在的情況來看，博客來的策略是採取封閉而非開放，算是一個隱憂。不可否認的，採取封閉策略完全可以理解，今天我在博客來買了電子書，就不能用其他的 App 或閱讀器閱讀，等於被博客來綁住了，綁久了就不會去其他的平台。但是，對於不想被綁住的使用者來說，也會因此而觀望或繼續購買實體書。

不過博客來畢竟自己都說是新手上路了，電子書 App 的體驗口碑大多不理想，這也給其他電子書平台一個喘息的空間。但其他電子書平台在這段期間裡面，該做的事情可不少，包括找到更優異的商業模式，像是經營社群或是從電子書跨足實體活動，以及快速強化讀者體驗而且最好獨特到可以黏住讀者，根本離不開。畢竟，博客來的電子書閱讀體驗也不太可能一直維持很糟的情況。

電子書解決的痛點是？

對於寸土寸金的台北人來說，電子書的價值是你不需要為了幾百本書去買下一坪幾百萬的空間，看著自己沒有放書的地方而決定不買書對愛書人來說是最痛的，而電子書可以解除這個痛點。

就一個喜歡閱讀的人，博客來的加入電子書市場是一件好事，但是也只是開始，後續會產生什麼效應應該更為有趣也更值得關注才是。