



藍海新商機 買賣都Easy

TAAZE讀冊生活網路書店的 創新與二手書服務

陳佳慧 © TAAZE讀冊生活網路書店總經理特助

✿ 博客來創辦人再下戰帖

博客來是臺灣第一個正統的電子商務網站。在臺灣電子商務蠻荒時代，創辦人張天立先生創下許多虛擬通路的傳奇，各種便利的機制，例如網路商品，便利超商取貨付現，就是他率先提出，開創性格與積極態度是他的正字標記。

但在2007年8月，電子商務界爆發一則重大新聞。擔任博客來網路書店總經理的張天立先生，在董事會上被統一集團以組織及業務調整名義，被迫辭去總經理職務，讓從原本高高在上的網路教父，一夕之間被「富爸爸」掃地出門。

然而，這沒有讓張天立先生陷入怨天尤人的窘境，反而促使他更積極的思考與創新。於是又創辦了第二家網路書店——「TAAZE讀冊生活」（<http://www.taaze.tw>）。

✿ TAAZE讀冊生活 新文化平臺誕生

2010年9月TAAZE讀冊生活網路書店正式上線。有別於一般網路書店，提供包含新書、電子書、回頭書與二手書等商品，並且以更創新的“Web 2.0”概念，服務讀者。

TAAZE讀冊生活電子書量在業界絕對領先，已有25萬種，且中、外文兼備。結合全球最大電子書供應商OverDrive和臺灣最大電子書供應商koobe，支援各種載體：電腦、手機、iPad、Kindle、閱讀器；莎士比亞到福爾摩斯，科學期刊到商情分析，光速閱讀時代彈指可得。

TAAZE的二手書，則是另外一項獲最多讀者迴響的服務。這也是本文主要想跟讀者介紹的服務。

✿ 二手書市場概況介紹

1. 美國的二手書市場概況

Book Hunter Press針對二手書商所做的一項線上調查，美國一般二手書市場的銷售在一般圖

書市場將會擁有10~15%的市場佔有率，銷售通路以網際網路居多，占總體52%。此外，兼營實體書店與網路書店的業者較具競爭潛力，約佔有八成市場，只擁有線上銷售機制的業者僅占13%市場。

(1) 網路通路：如Amazon、Alibris、Abebooks、eBay等網站。其中又以Amazon最具代表性，它打造一個便利平臺讓C to C交易二手書，一本新書才剛出版，就有可能在亞馬遜書店的找到它的二手書，但它最大的缺點是運費很貴，每一本要3.99美金，而且即使跟同一個賣家買了兩本以上的書，運費依舊不變。

(2) 實體通路：包括B&N、Schwartz等。

2. 日本二手書市場概況

(1) 網路通路：以Amazon.jp為代表，交易模式與美國Amazon相同，主要價值在於為消費者創造一個比網拍更可信賴的交易環境。

(2) 實體通路：以BOOKOFF書店為代表，又稱「新古書店」，採用「80%加盟店，20%直營」的方式，在日本店數超過1000家。2004年，BOOKOFF在東京交易所上市，如今市值已超過百億日幣。BOOKOFF的價格管理（buy-back policy）簡單實用，舊書買入時被分成ABC三級。又創造了100日元專櫃。任何一本書只要超過3個月沒有賣出，就自動降價到100日元。中小學生在BOOKOFF花100日元就能買到優秀的文學作品和連環畫，大大有助於培育未來的讀書人口。

3. 國內二手書概況

(1) 網路通路：以網路拍賣平臺，如雅虎奇摩與露天拍賣為主，主要提供一個C to C的交易平台。對二手賣家而言，售價自訂利潤較高，但是網拍的時間與運送成本卻相對高，對買家而言也較不具便利與安全性。

(2) 實體通路：以傳統書店的概念經營，如茉莉、雅博客等書店，主要以低價收購再上架販售的B to C模式經營，舊書通常以1折以下買斷，5折左右出售，毛利高，但對賣家相對利潤極低，未能達到經濟規模。

❖ TAAZE的二手書服務有何不同？

賣過二手書的人都知道，二手書是秤斤賣的，汗流浹背搬一箱書到店家，1%~3%回收價格剛好換一碗牛肉麵。去拍賣網賣書，除了跟買家議價，另要自行包裝、寄送、面交，相當耗時。所以在臺灣圖書產業中，二手書一直處於「非主流市場」，二手書店也大都慘澹經營。

然而，在全美國，每7本書銷售，其中1本就是二手書；在日本，最知名的「新古書店」BOOKOFF，連鎖門市超過1000家，市值超過100億日幣，賣二手書竟可以賣到在「東京交易所」上市。所以，二手書其實還大有可為，只是缺了既友善又有效率的經營模式。臺灣2300萬人口的狹小之地，一年出版4萬種圖書；日本1.2億人口，一年出版6萬種圖書；中國大陸13億人口，



一年出版10萬種圖書。若以圖書出版蓬勃指標：「人均出版量」（年度總出版量除以總人口數）來看，臺灣超越了日本、中國大陸甚至美國，僅輸給英國與荷蘭，位居世界第3名。

既然有那麼多新書出版，理應該有更多二手書回流市場，而且國外的經驗也證明，二手書確實有龐大需求。只是，在此以前，臺灣讀者一直缺乏一個友善又有效率的二手書服務。

世界著名的亞馬遜書店也有「二手書」服務，提供買賣媒合所需的金流物流、交易方便的資訊平臺。「TAAZE讀冊生活」則更進一步，用C to B to C2的模式，為買賣雙方一次解決所有問題。如果你是賣家，二手書賣價由你自己定（最公平），TAAZE可免費到府收書也可以透過超商回收，二手書集中到TAAZE物流中心，之後的行銷、配送、金流、客服全部由TAAZE包辦；如果你是買家，購買新書時，可同時得知更便宜的二手書，不但可以立即出貨，而且提供讀者超商取貨付款的便利與付款安全性，買家擁有10天的鑑賞期，不滿意，隨時可以退貨。

TAAZE從2010年9月上線以來，已經吸引超過4000位二手書賣家，10萬本二手書上架銷售。因為網路與收書體系（宅配與萊爾富超商）的無遠弗屆，所以二手書的來源也遍佈全臺。每個月的收書量以固定5%比率成長，二手書不限於繁體中文書，尚有外文書、日文書、簡體中文書等，寒暑假期間，教科書更是熱門的買賣商品。而3個月內出版的二手新書也與日俱增，顯見已有讀者慢慢養成：看完新書就拿來TAAZE賣二手書賺現金的習慣。

✧ 二手書對學生或弱勢讀者的價值

TAAZE的創辦人張天立先生對於「二手書」，還抱有另一種理想。

據《遠見》雜誌2010〈臺灣閱讀大調查〉統計，國人每年花在購買書籍的預算僅有1461元，比一張臺北到左營的高鐵車票還低，但若是以相同的錢來買二手書，讀者將可以買到雙倍數量的書籍，獲取更多知識。

在國外，對二手書需求最大的就是學生族群，因為新書取得成本過高，對學生來說一直是一種負擔，如果能有更便宜的二手書，一定可以增加購買與閱讀率。圖書不同於一般零售商品，它具有知識文化傳承的價值，以前很多人買書，讀了一遍之後就束之高閣，直到書滿為患或是要搬家掃除的時候，只好當資源回收物銷毀，這其實非常可惜。如今有了高效率的二手書服務系統，每位讀者可以為下一位讀者做出貢獻，尤其弱勢族群的孩子或學生來說，以更容易、方便且便宜取得閱讀所需，具有重大意義。

TAAZE讀冊生活除了提供二手書販售服務，2011年3月也展開了「二手童書大募集」活動，串連萊爾富超商、台灣宅配通、Findbook翻書客及優仕網，一同募書給兒童福利聯盟基金會，轉贈到偏遠鄉鎮，關懷弱勢兒童。捐書透過TAAZE讀冊生活的網路篩選機制過濾不適合的書籍，結合萊爾富超商實體通路，及宅配通全省配送，短短兩個月募集超過4000本童書，所有捐贈流程及步驟都能透過雲端資訊查詢，讓捐贈過程完全透明化，確保捐贈者及受贈學校與孩童之權

益，確保公益不會變質，愛心熱誠不必擔憂！（「二手童書大募集」網址：http://activity.taaze.tw/static_act/201103/0322_hilife/index.htm）

TAAZE讀冊生活雖然是一家全新的網路書店，賣書以外，我們也持續思考如何為讀者創造新價值。雖然很多報告都說「臺灣人不讀書」，但其實有很多待努力的空間，可以提升閱讀率。我們會繼續朝書籍取得成本的降低（二手書），取得便利性的提高（結合超商通路），立即滿足閱讀的速度加快（電子書），取得書籍的豐富度（中文、外文、簡體書）方面繼續努力。7月TAAZE讀冊生活網路書店的簡體字書館將正式開幕，屆時將有各式優惠書展一饗讀者，請大家不要錯過！



· TAAZE二手書輕鬆販售五步驟。（圖片提供/TAAZE）