

盛大 Bambook “破冰之旅”任重道远

清科研究中心 分析师 张亚男

事件背景

2010 年 8 月 9 日，盛大宣布正式启动 Bambook 内测。

清科分析

清科分析认为，盛大 Bambook 推出对于其构建中国版的亚马逊模式具有积极的意义。从盛大数字出版领域的发展轨迹来看，与亚马逊模式的构建具有异曲同工之处，均是依托庞大的内容资源优势，推进自有终端推广渠道，从内容渗透入终端。

盛大 Bambook 模式为中国数字出版及电子阅读器终端市场带来一缕清风

盛大 Bambook 的推出牵动众多行业参与者神经。毫无疑问，盛大具有丰富的内容资源、庞大的用户资源及互联网运营经验，对于电子书交互平台 2.0 时代把握更为精准，从一定程度而言，盛大 Bambook 的推出，对于推进中国数字出版的发展具有积极意义。

第一，内容盈利模式在中国首次规模化试水。盛大并未将“内容+终端”盈利聚焦于终端，从终端的定价来看，内容才是其主要赢利点。长久以来，由于版权保护、用户习惯等因素，内容创造的价值有限。从中国数字出版发展来看，电子阅读器硬件市场竞争一度成为焦点，尽管“内容为王”是业内公认的重点战略，但是众多先行者止步于平台，并未取得实质性的进展，这与中国终端厂商先有硬件再有内容的发展路径是相关的。为此，盛大的内容破局颇具意义。

第二，Bambook 巧妙营销模式值得借鉴。盛大 Bambook 类苹果的营销模式证明苹果模式的通用性。Bambook 精细的设计吸引了广大年轻用户的眼球，其限量发售，并限定先期购买者的购买条件，一度形成邀请码“一码难求”的局面。前期“造势”及中期的饥饿市场营销手段，提升了 Bambook 的神秘感与吸引力。此外，盛大发挥互联网运营经验，充分利用微博、名人口碑等手段也为 Bambook 增色甚多。

盛大 Bambook 仅迈出一小步，发展仍存众多障碍

首先，从终端市场竞争角度来看，Bambook 入局可能会加速中国电子阅读器市场的价格战。相对于其他同类终端而言，盛大 Bambook 在前期设计过程中投入相对较大，加之内容付费是一项长期过程，盛大短期内可能面临一定盈利压力。此外，作为终端市场的新进者，盛大线下销售渠道支撑不足，对终端推广形成障碍。

其次，可能引起其他内容提供商，尤其是传统内容提供商的担忧，甚至是不合作的态度。盛大云中书城的内容更多的集中在网络文学作品，目前的内容分布决定了其终端的受众群体范围，但是移动阅读用户需求呈多元化发展，对内容需求就呈现分层化趋势，这对盛大在非网络文学的内容整合能力提出了一定的要求。但是，盛大企图贯穿数字出版整个产业链的战略使得内容提供商戒备心理增强，不利于多内容资源的整合。

再次，受到替代终端尤其是平板电脑的威胁，尽管中国范围内平板电脑市场尚未兴起，但清科分析认为，中国平板电脑随着联想、三星、长城、戴尔、HP 等厂商的入局，预计 2010 年第四季度，市场升温成为定局。同为手持平板装置，平板电脑对电子阅读器的替代作用不容忽视。

纷杂市场，盛大将如何破局？

相比于其他竞争者，盛大核心优势在于拥有丰富、大量的版权内容，未来发展中，可依托核心优势，注重以下三点：

首先，严格把控终端数量，切不可恋战。通过盛大巧妙的营销布局，Bambook 先期取得了一定成功，但是介于中国电子阅读器市场未来发展的不明朗，盛大应严格把控 Bambook 的出货量，控制终端库存。

其次，让利内容提供商，建立相对信任的合作环境。在复杂的数字出版领域，一家独大的局面难以构建，盛大云中书城应进一步开放，通过让利、联合运营等形式，尤其加大对传统内容提供商的吸引。

最后，尝试与传统作家直接合作，构建自有的多格局云中书城。数字出版的兴起为第三方内容平台带来了与作家直接合作的机会，盛大可争取建立与一些作家的合作关系，争取网络出版权。

关于清科研究中心

清科研究中心于 2001 年创立，致力于为大中华区的创业投资及私募股权基金、政府机关、中介机构、创业企业提供专业的研究报告和各种行业定制研究。研究范围涉及创业投资、私募股权、新股上市、兼并收购以及 TMT、传统行业、清洁科技、生技健康等行业市场研究。目前，清科研究中心已成为中国最专业权威的研究机构。

引用说明

本文由清科集团公开对媒体发布，如蒙引用，请注明来源：**清科研究中心**，并将样报两份寄至：

北京市朝阳区霄云路 26 号鹏润大厦 A 座 12 层 1203 室（邮编：100125）

联系人：孟妮（Nicole Meng）

电话：+86 10 84580476 8102

电子邮件：nicolemeng@ zero2ipo.com.cn

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_16532

