# 10.4 사례연구 요약

1995년 (P2P)옥션 사이트로 시작, 현재(2012)는 옥션이 전통 전자상거래에 밀리고 있음

옥션 방식이 밀린 이유 : 구매자들에게 낯선 방식, 아마존 등을 중심으로 보다 익숙한 고정가 소매로 회귀했고, 검색엔진이나 쇼핑 사이트에서 찾기가 쉬워짐

첫 개혁 방향 : 시즌 지난 소매 제품 파는 아울렛 형태 + 소상인들에게도 옥션 형태보다 고정가 판매 모델로 옮기게 지원 + 높은 평가 받는 상인 먼저 배열 🡺 욕 먹음 🡺 인수로 성장

대표 인수 : 페이팔(인터넷으로 개인 간 송금 가능하게 하는 결제 서비스)

2008년 페이팔 월렛에 BillMeLater(BML)을 추가하여 수개월 후 지불하도록 함. BML로 자금 조달비용 낮추고 재무 상품 개발에 힘씀. 페이팔, 아마존 결제 서비스에 이어 3번째 온라인 결제 서비스.

(책에 나온 최근 개혁 : 이베이 모바일 앱, 이베이 자동차 앱, 이베이 패션 앱, RedLaser 가격 체크 앱 개발 🡺 2011년 2배에 달하는 100억 달러 모바일 판매를 2012년 말까지 이루기를 기대…)

비즈니스 모델:

# 사례연구 질문

1. 이베이의 원래 비즈니스모델과 최근 제안된 비즈니스 모델 대조
2. 이베이가 현재 직면한 문제는 무엇이고 어떻게 해결하려고 하는가?

* 옥션 위주였던 메인 비즈니스 모델을 판매자와 소비자를 이어주는 소매업과 페이팔이나 BML 같은 결제 시스템 위주로 바꿨는데, 상대적으로 소매업 부분에서 아마존이라는 기업에게 밀리고 있다.

1. 이베이의 상위 3개 온라인 경쟁자와 이베이의 새로운 전략이 어떻게 이들을 앞서게 할 것인지, 차별화된 서비스를 제공할 것인지