

商业模式创新案例

逆向定价

- Priceline是美国人Jay Walker在1998年创立的一家基于C2B商业模式的旅游服务网站。是目前美国最大的在线旅游公司。

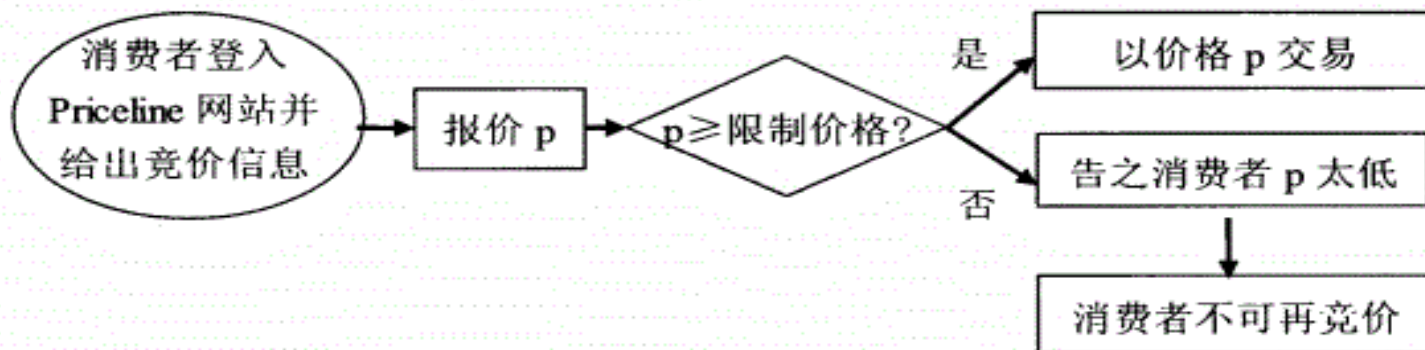


图 4.2 旅游消费者的竞价交易过程

逆向定价

讨论：

- 逆向定价有什么商业价值？
- 为什么在中国没有兴起起来

入站营销

- **Inbound marketing** 称为入站营销，入站营销是一种吸引、吸引和取悦人们的方法，它能让企业成长，提供价值并建立信任。



入站营销

**Inbound
Marketing**

VS

**Outbound
Marketing**

Inbound marketing（入站营销）：

pulling your customers in(吸引客户)

the low cost（成本较低）

Eg:营销阶段分为吸引、参与、取悦三个阶段

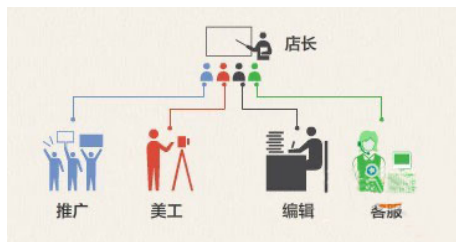
Outbound Marketing（推式营销）：

pushing your message out（发布信息）

the high cost（成本较高）

Eg:电话推销、群发邮件等

保险领域的创新



线上店铺担保



天气保险



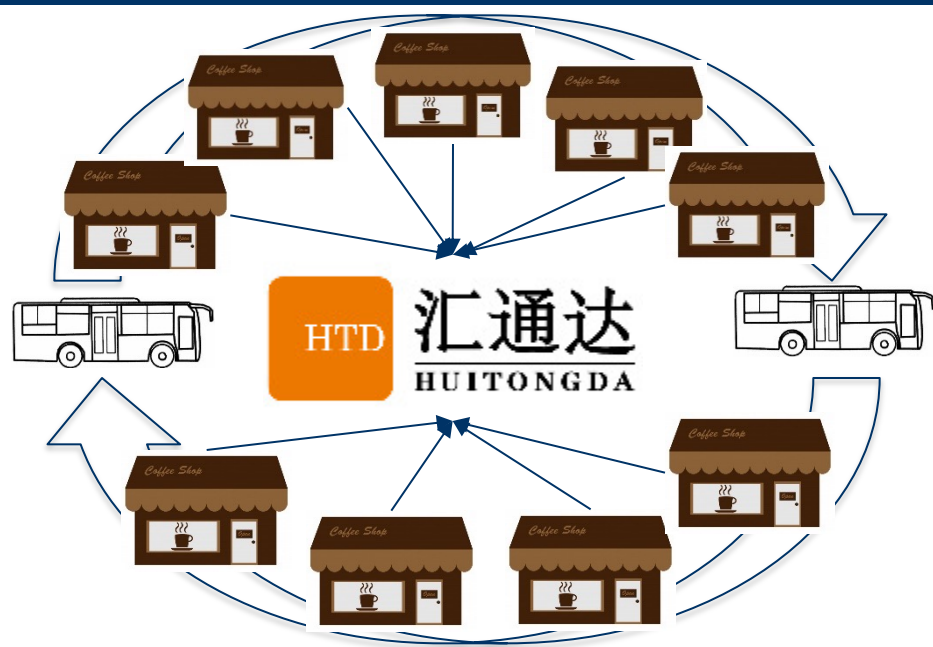
虚拟世界物品担保

大规模订制

| (2014年) | 红领集团 定制业务 | 33家服装行业 上市公司 |
|---------|--------------|-----------------|
| 年销售额增长率 | >150% | -2.6% |
| 净利润增长率 | >150% | -3.6% |

| | 传统定制 | 红领大规模定制 |
|-------|--------------------------------------|---|
| 选择 | 空间很小 | 所有细节均可个性化定制， 让消费者成为服装设计师， |
| 版型的设计 | 靠师傅经验确定版型 | 通过独创的“三点一线”量体法采集 到身体18个部位的22个数据，就可 以基于数据库确定版型 |
| 定制周期 | 3~6个月 | 7天 |
| 产量 | 国内某著名西服品牌的一 条小型定制生产线，一天 产量只有5套 | 每天约3000套 |
| 价格 | 高昂 | 成本仅为非定制西装的1.1倍 |

赋能农村电商



1. 集中采购
2. 公交配送
3. 小微金融

- 覆盖地区：全国21个省、超过1.8万个乡镇
- 参与商家：会员店总数超过13万家、服务数百个品牌
- 覆盖人口：超3亿
- 物流中心：镇级站点3500多个，车辆过万辆
- 2019年营收：突破500亿人民币
- 2019年市场估值：200亿人民币