

MICROOH 麦可网

Android-从程序员到架构师之路

出品人：Sundy

讲师：高焕堂（台湾）

<http://www.microoh.com>

H02_b

A段架构师： 软硬整合商业模式范例(b)

By 高煥堂

3. 商业模式范例

2012亚马逊销量冠军：Dropcam



內容創意在雲端
綑綁銷售在終端

2012亚马逊销量冠军：Dropcam



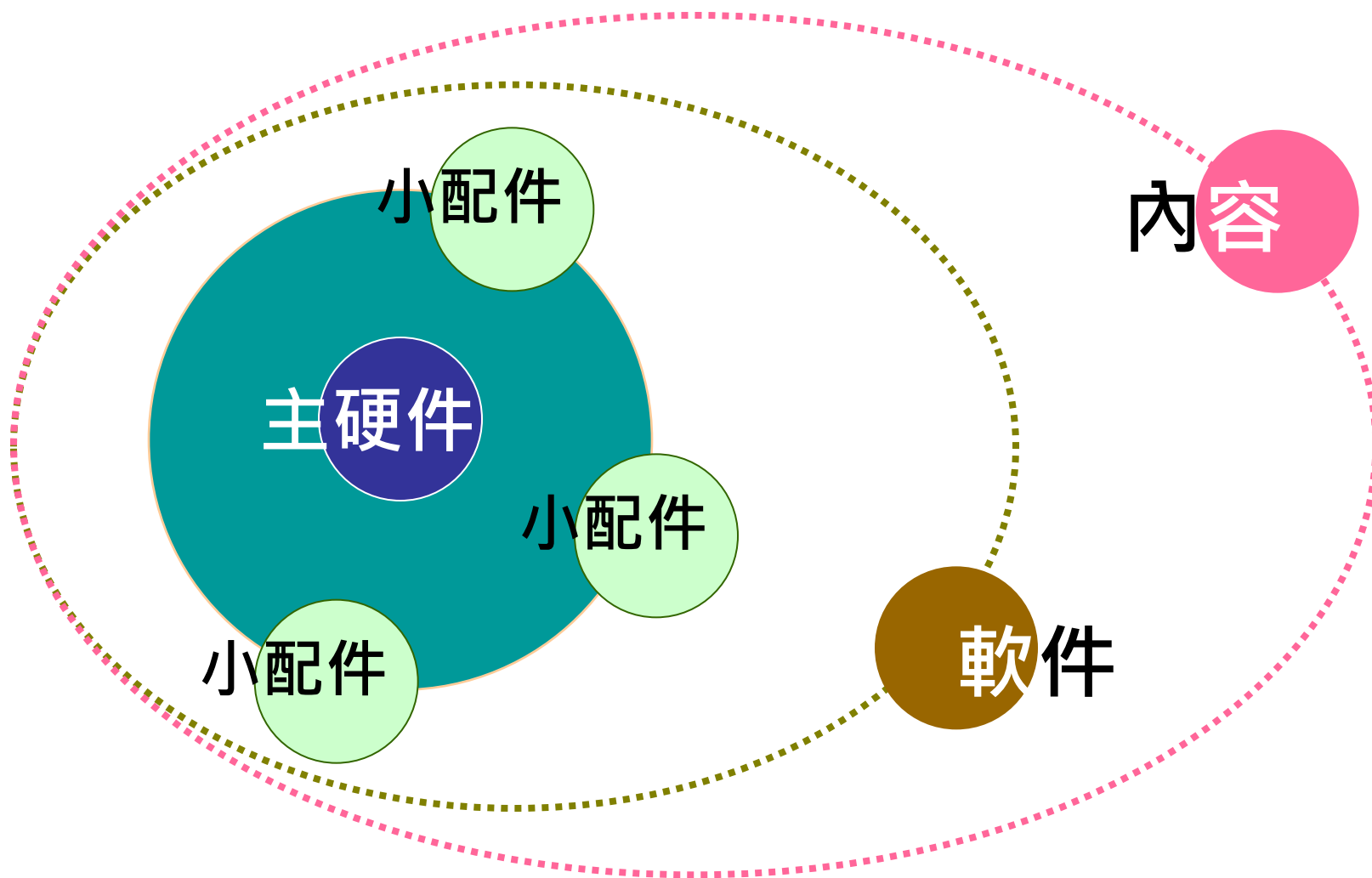
系統架構

- 一个HD、WiFi连接、USB充电、夜视功能，通过iOS和Android设备实时观看拍摄到画面的硬件设备，每天处理的视频数据量比YouTube还多
- 如今，售价150美元的Dropcam已成为Amazon上家用摄像头的销量冠军。

商業模式

- 如果用户一天24小时都想使用Dropcam，那他们还需每月支付9.95美金的DVR的费用。大约40%购买Dropcam的用户会付月租费，25%的用户购买两个以上的Dropcam。

4. 延伸到客厅配件市场



家庭客厅配件 的市场策略



从智能手机配件谈起



手机配件(Ex.1)

(插件)

(主件)

(配件)



手机配件(Ex.2)

醫療雲



(配件)



(插件)

(主件)

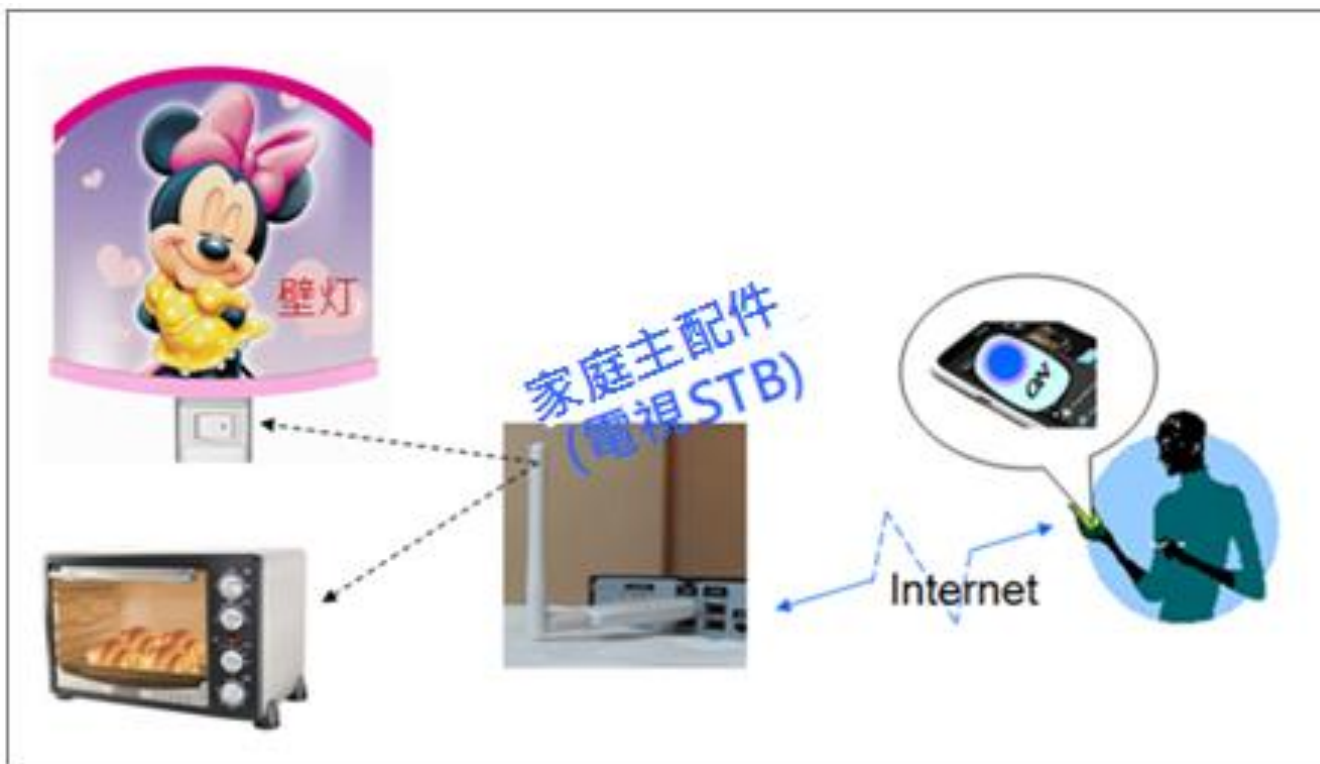


以智能电视为主的客厅配件

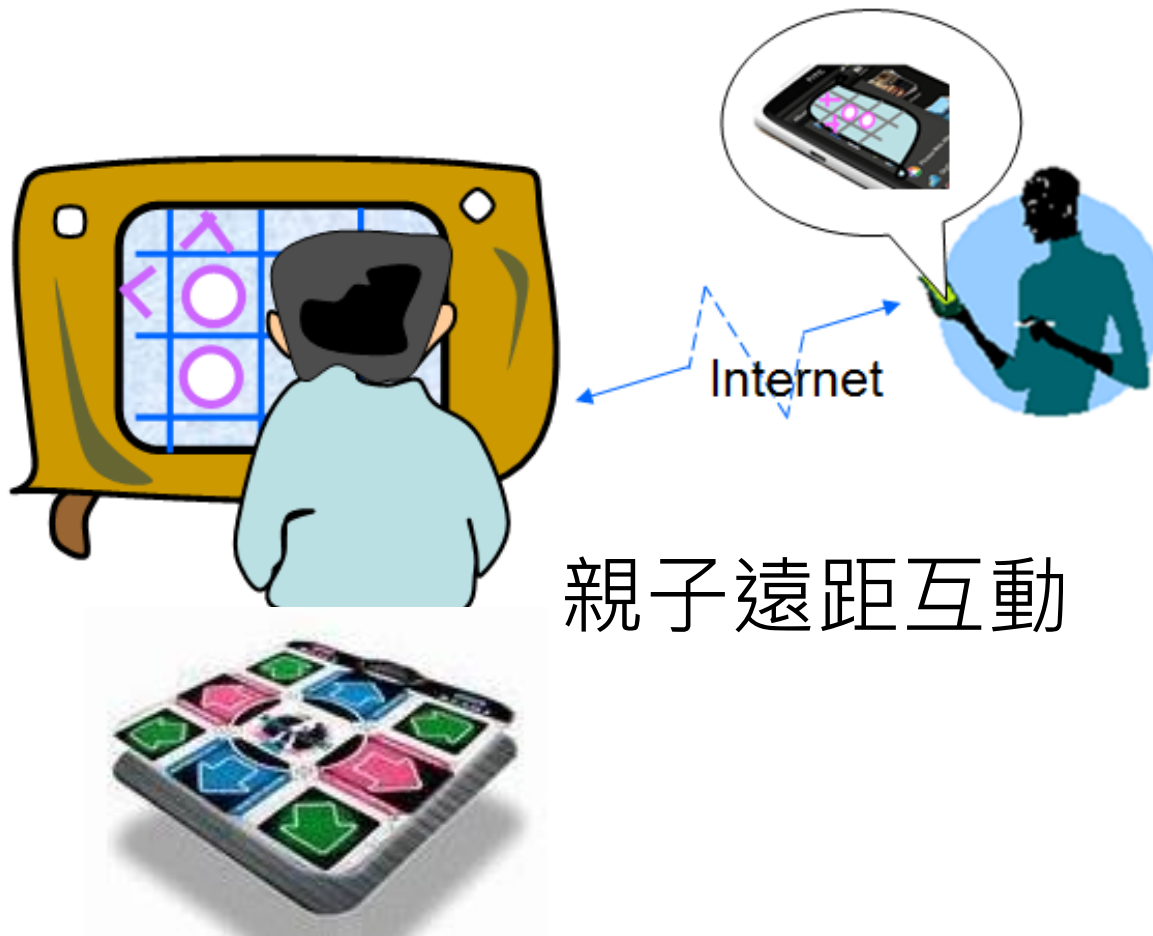
智能地毯 & 智能壓感地板



遙控家裡的智能設備



親子遠距互動



親子遠距互動

销售渠道

借助TV/STB的销售渠道

◎由于中国是TV/STB的全球第一生产大国、第一消费大国、第一出口大国，基于国内巨大TV生产量（2011年产量1亿1千万台）；基于<软硬整合开发、硬硬捆绑销售>商业策略，将带动数十亿个小配件的销售量，带来极大的短期商业效益。

家庭
平台

電視

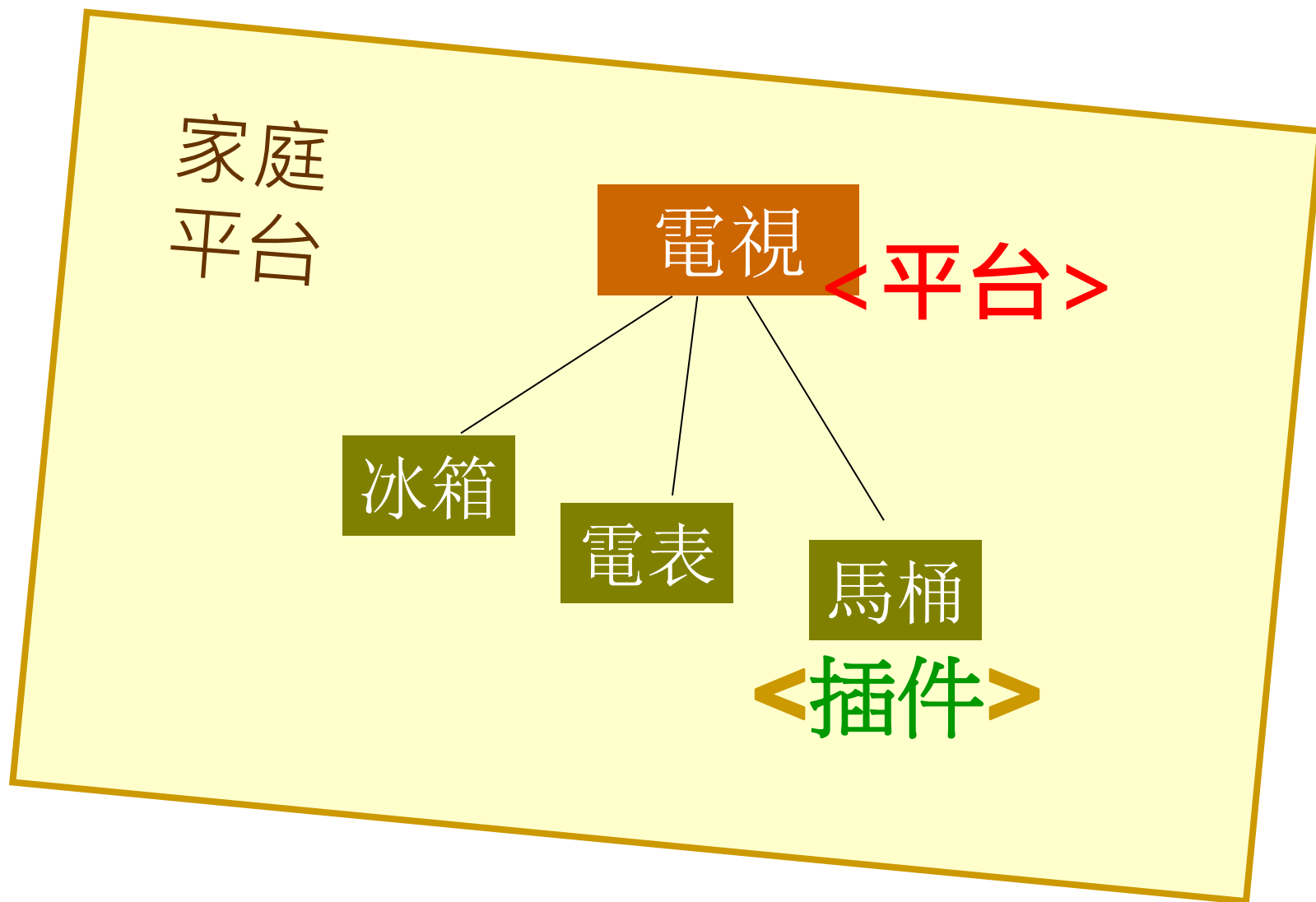
<平台>

冰箱

電表

馬桶

<插件>



获利来源

- ◎ 基于国内巨大 T V 生产量（2011年产量1亿1千万台）带动数十亿个小配件的销售量，由量产而来的成本大幅下降，带来极大的短期商业效益。



Thanks...



高煥堂