区块链技术与应用

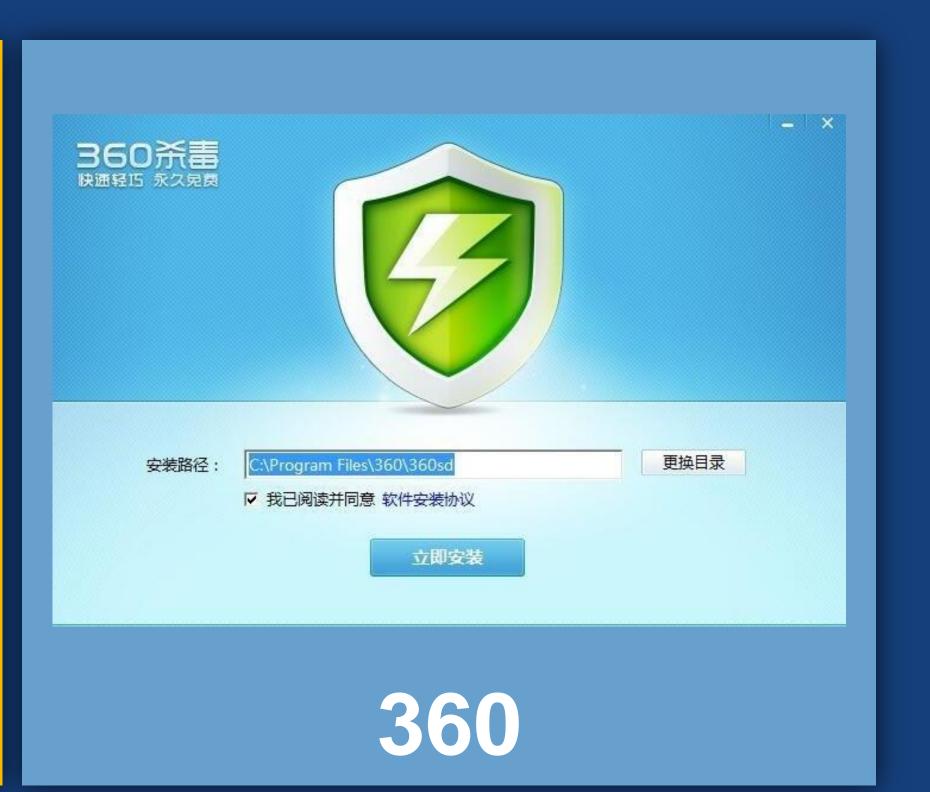
第七讲 商业模式与区块链

主讲人:赵其刚





金山





商业模式

在经济活动中,从事经营活动的个体或组织 获利的方式。



商业模式的四大范畴



关键合作

关键行为

价值主张

客户关系

细分客户

必须的供应商与合作 伙伴。 满足关键行为与关键 资源。 整合、共享与外包 怎么创造和提供价值、 维护客户? 制造产品、问题解决、 平台构建维护

顾问助理、专用助理、 自助服务、自动化服务 、社区、共同创作。 忠 诚

> 我们为谁创造价值? 谁为我们创造利润? 我们有几类客户?

关键资源

企业必须的实体资产、 知识资产、人力资源、 金融资产等。

渠道通路

如何找到客户: 自有渠道、合作渠道、团队直 销、在线销售

成本结构

创造和传递价值的成本构成 M理论

成本驱动:低价、自动化、广泛外包价值驱动:增值性主张、个性化。

构成: 固定成本、可变成本、规模经济、范围经济(同一渠道承载多个产品)

收入来源

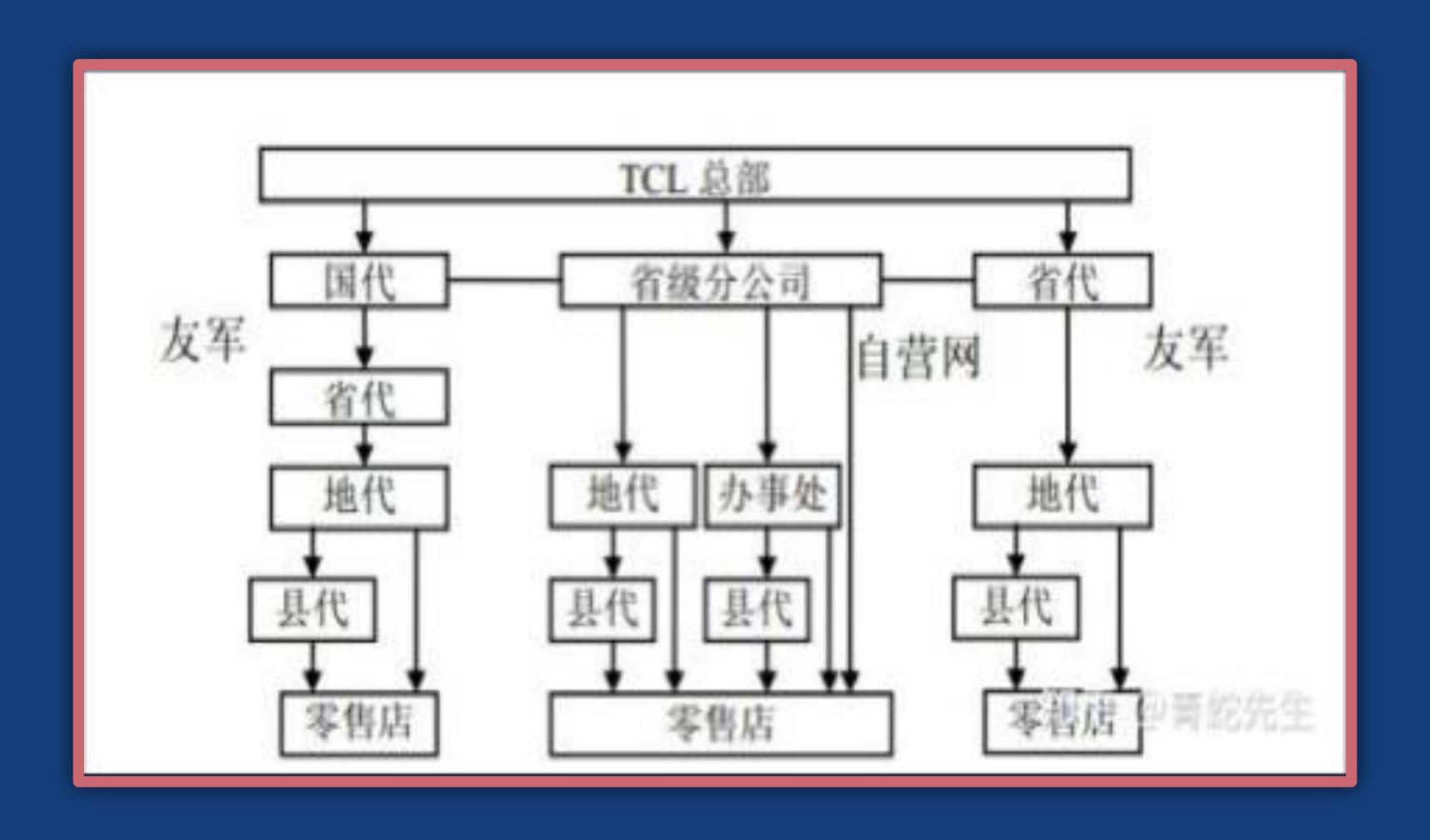
我们有哪些收入?一次性、经常性? 资产销售、使用收费、按时间收费、租赁收费、授权 收费、经纪收费、广告收费 免费



传统商业架构

传统商业模式:

厂家 — 代理商 — 零售商 — 客户





传统商业架构

传统商业

在经济活动中,从事经营活动的个体或组织获利的方式

生产商的商业模式

产品创造与生产获利;

0

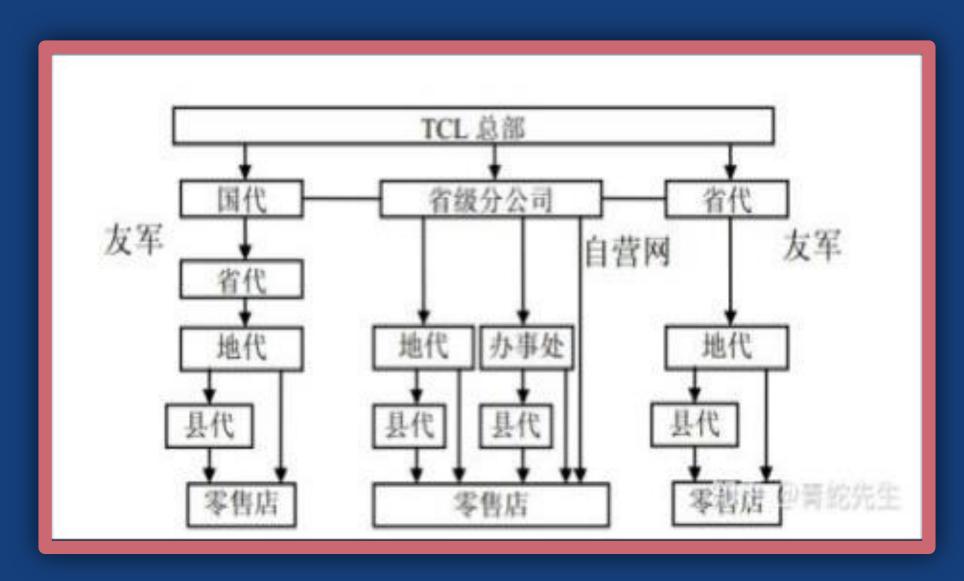
经销商的商业模式

产品渠道与销售渠道控制获利

问题

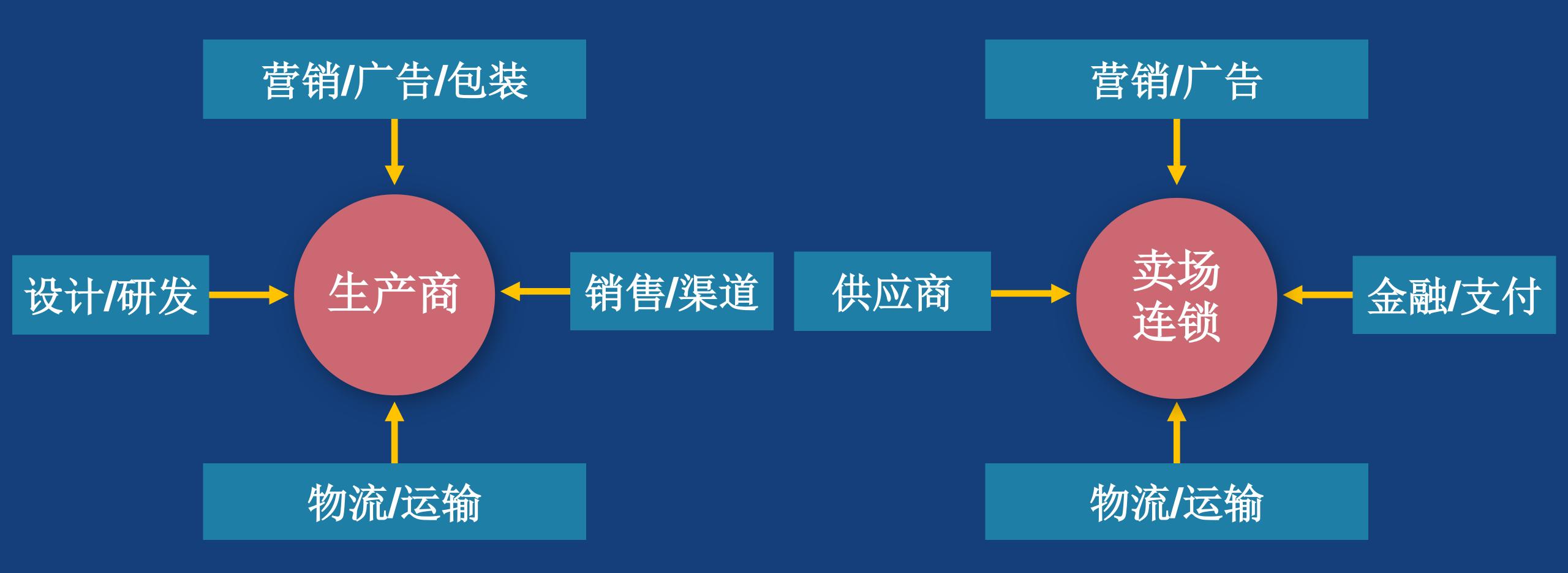
消费者为流通渠道支付了大量费用,生产商获利有限

0





传统商业生态





传统商业生态

- 重营销、广告,重品牌、重包装,重渠道;
- · 轻创新、研发、生产、品质。







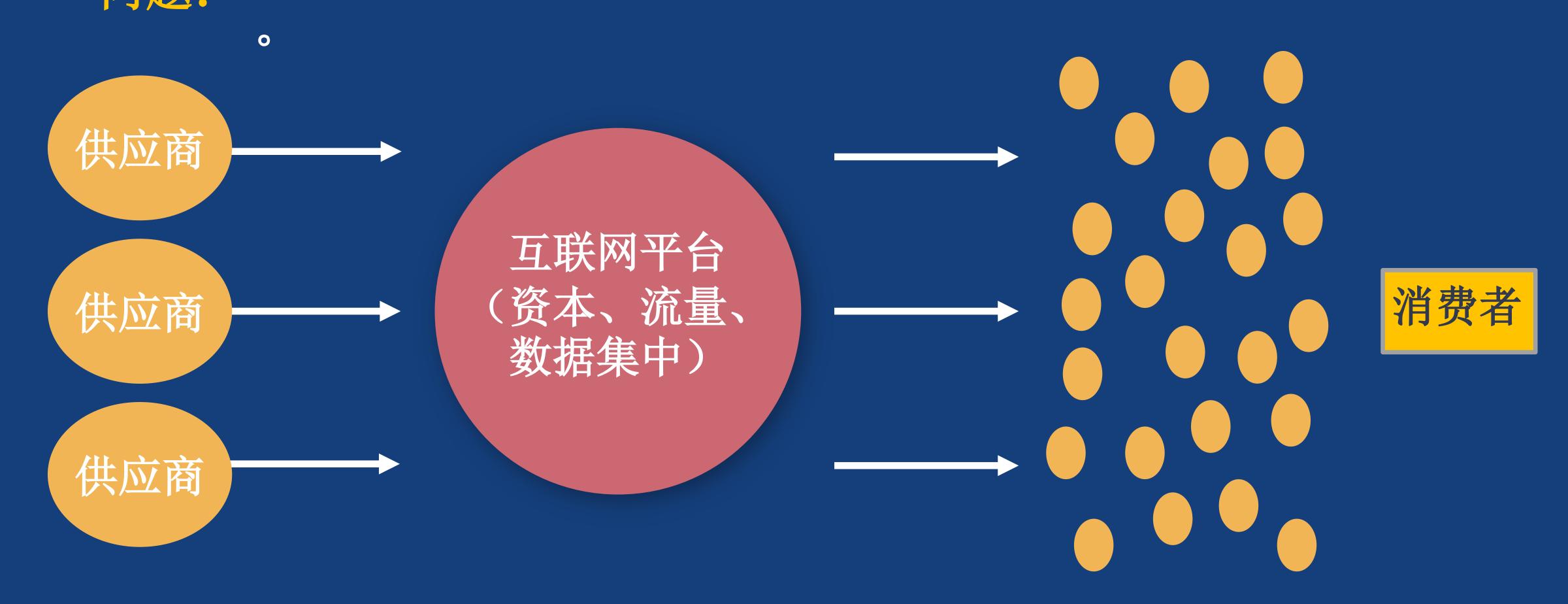






互联网商业架构

- · 互联网平台商业模式: 资本、流量与数据控制, 获取垄断收益。
- 问题: 互联网平台是最大赢家, 供应商与消费者受损





利益



流量



魏则西事件,百度竞价排名受到广泛质疑



互联网商业生态

内容/产品提供商

金融/ 支付 平台运营商

搜索/渠 道引流

- 重营销、广告,重资本、流量与数据;
- Y 轻创新、研发、生产、品质。

营销/

物流/运输



生产商、经销商与消费者为产业最弱势环节,致假货盛行









实体经济所面临挑战

产业资产流动性差

可抵押实体资产少

实体金融服务薄弱

劳动人口锐减

劳动成本越来越高

必须节约化、规模 化生产 实体产业融资难

产品质量问题突出

传统生产关系亟需重构

节约化、规模化生产趋势

投资风险高、收益慢

大量质量安全事件

消费者日益增长的生活品质要求

生产者以追求"产量"为中心

受市场供需影响,市场价格不确定

传统产业投入收益周期长



实体经济创新创业难题

起步资金筹集难

客户获取难

高品质、个性化需求的急剧增长,精细化服务创新创业制制。

创新创业难题

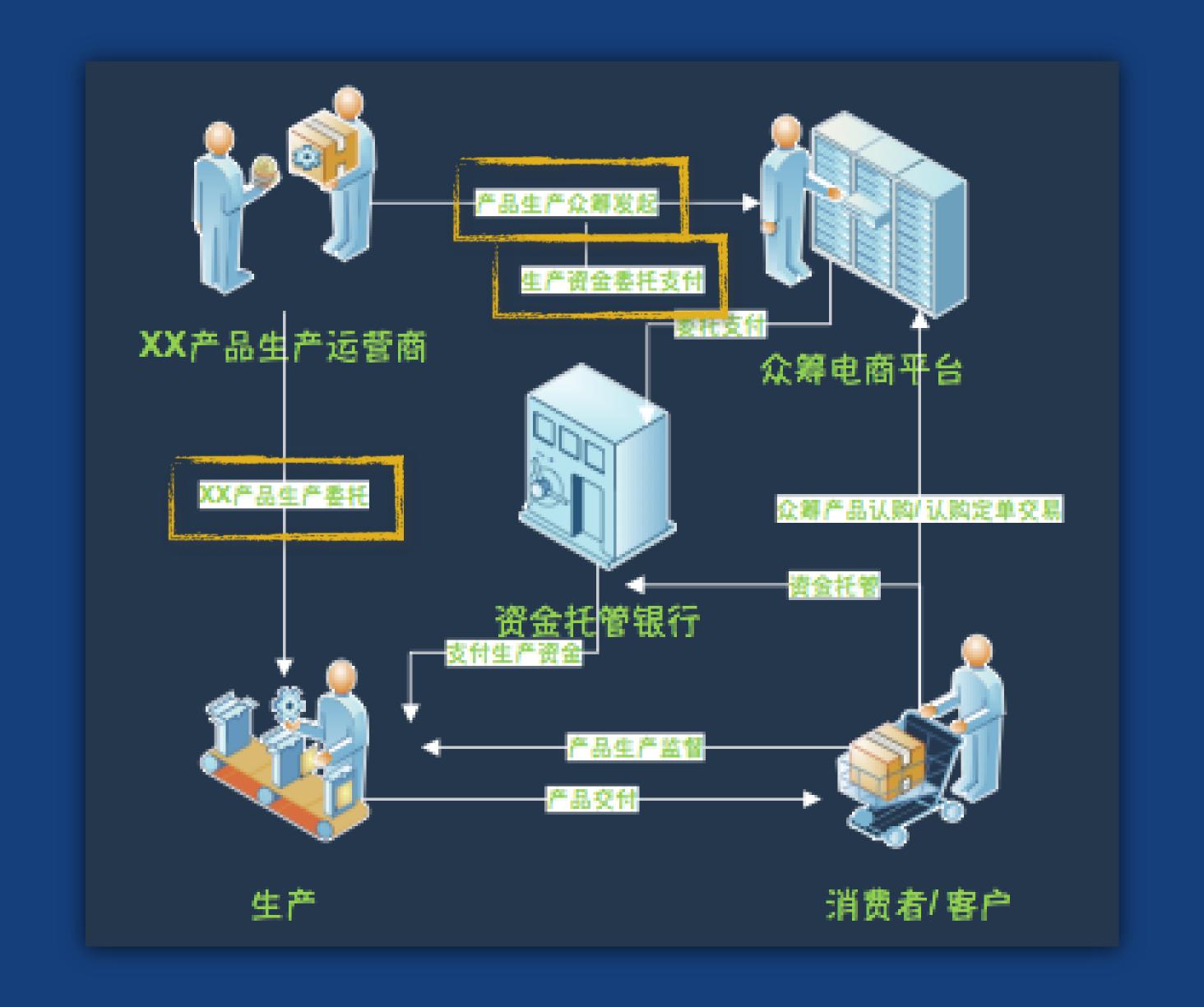
资助者监 管难

经营信用建立难

亟需采用新技术、 新手段、新工具、 新平台

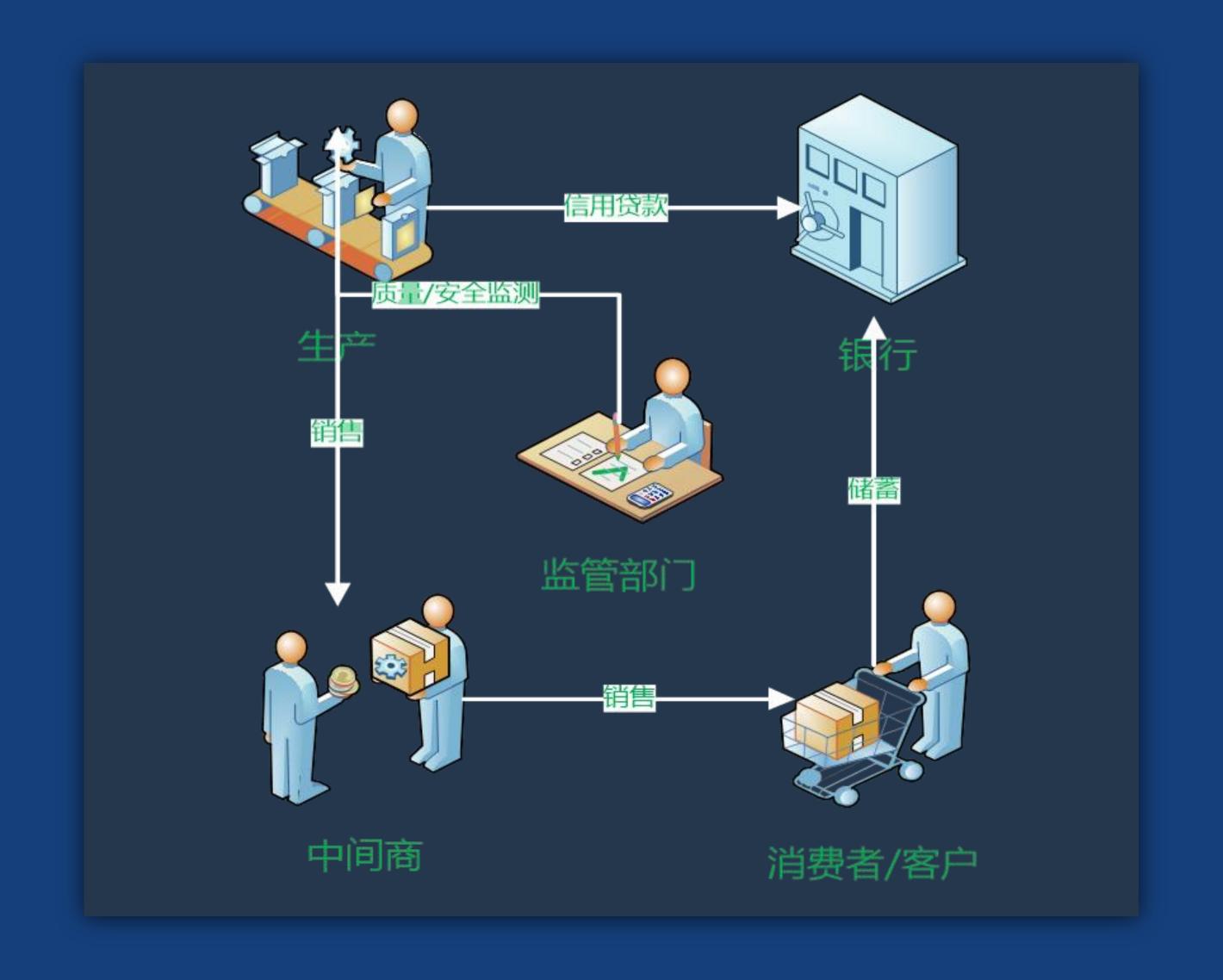


平台主要业务流程





实体经济生产关系现状



行业痛点

- 中间环节多
- 产业融资难
- 生产成本高
- 产品质量保证难
- 风险集中在生产环节



传统工业

产品中心

大规律同规格质量可靠产品是社会经济活动的主体内容。

生产中心

围绕产品的生产组织产业的上游材料供应链及下游分销链。

▶制造商主导

供应链由数个行业大型制造商主导, 主导制造商在供应链中掌握主动权。

工业4.0

▶客户中心

客户成为经济社会的中心,并主导产品与服务提供的内容、方式。

▶服务中心

服务成为产业经济的本质与核心,产品仅仅是服务的一种载体。

▶服务商主导

围绕消费者的终端用户服务运营商成为各个细分领域的战略环节并主导产业链的发展。



工业4.0最为突出的两个特

征

1 智能制造与大规模

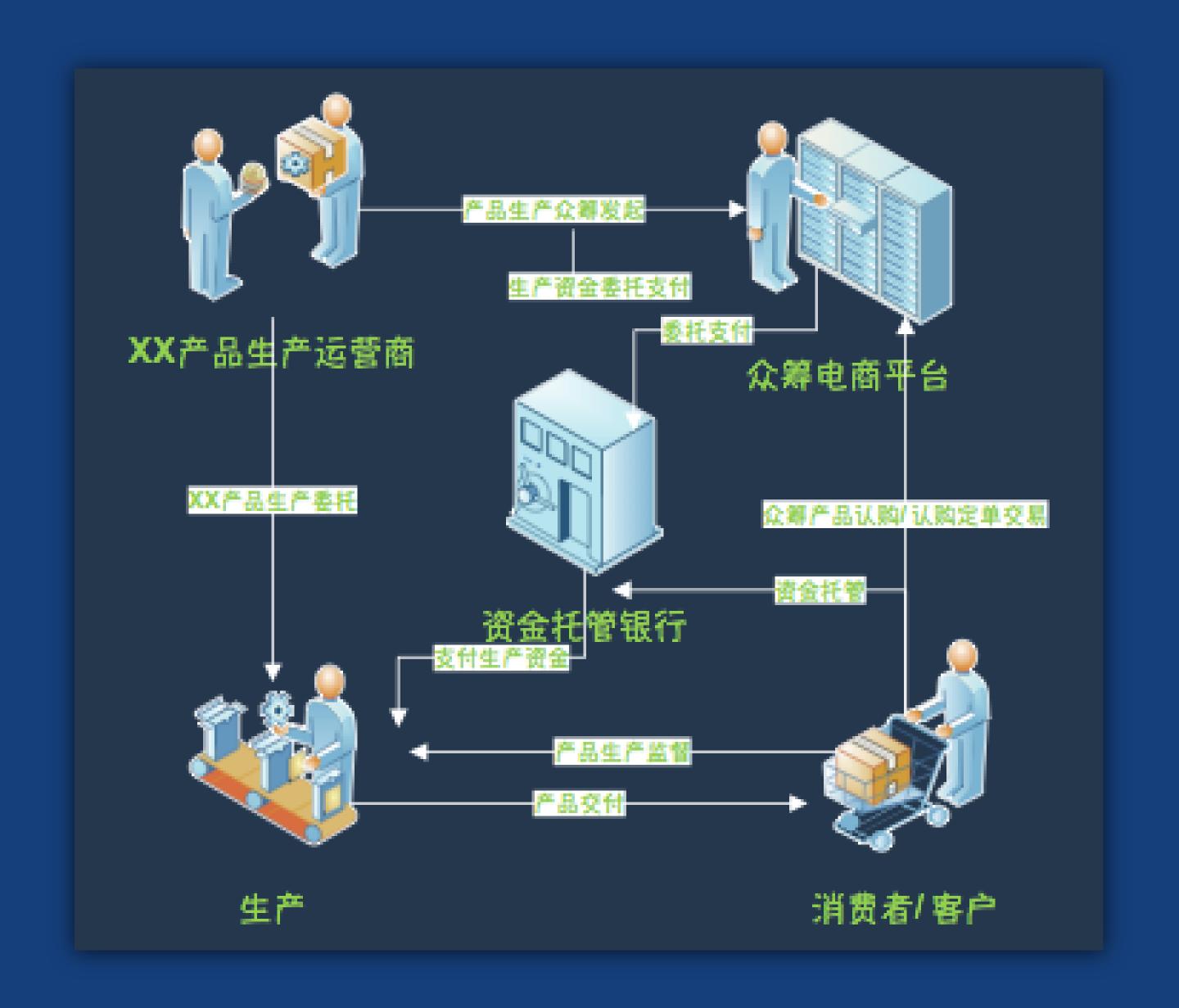
2 个性化定制生产



区块链商业架构: 重塑新型产业生态

解决痛点

- 1 消费者定单生产解决融 资与客户获取难题
- 2 银行托管资金并按生产 进度凭证拔付解决资金 安全问题

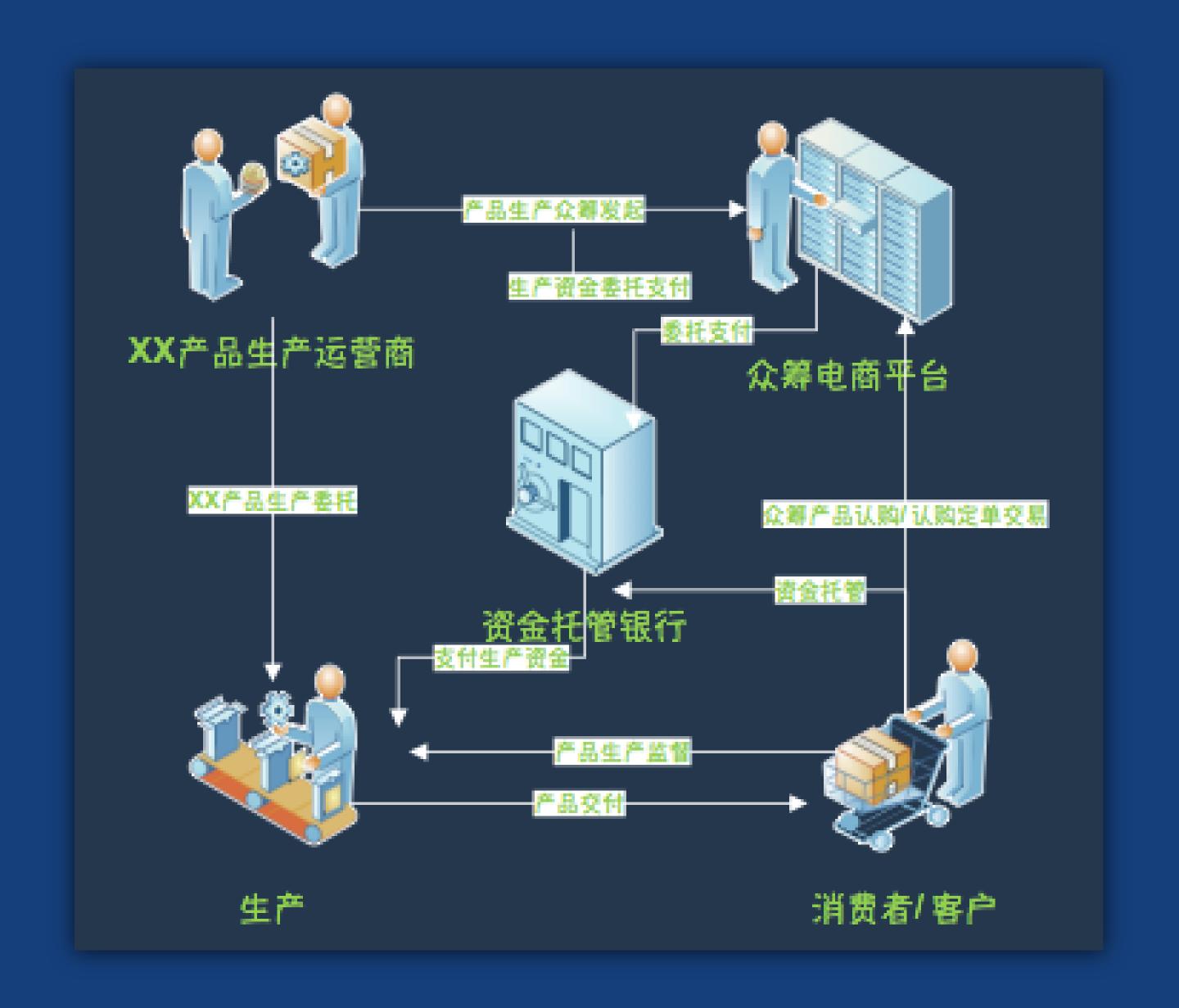




区块链商业架构: 重塑新型产业生态

解决痛点

- 3 专业化生产运营解决大规模、个性化、节约化 定制生产管理/组织问题
- 4 消费者参与解决产品质 量安全监管问题

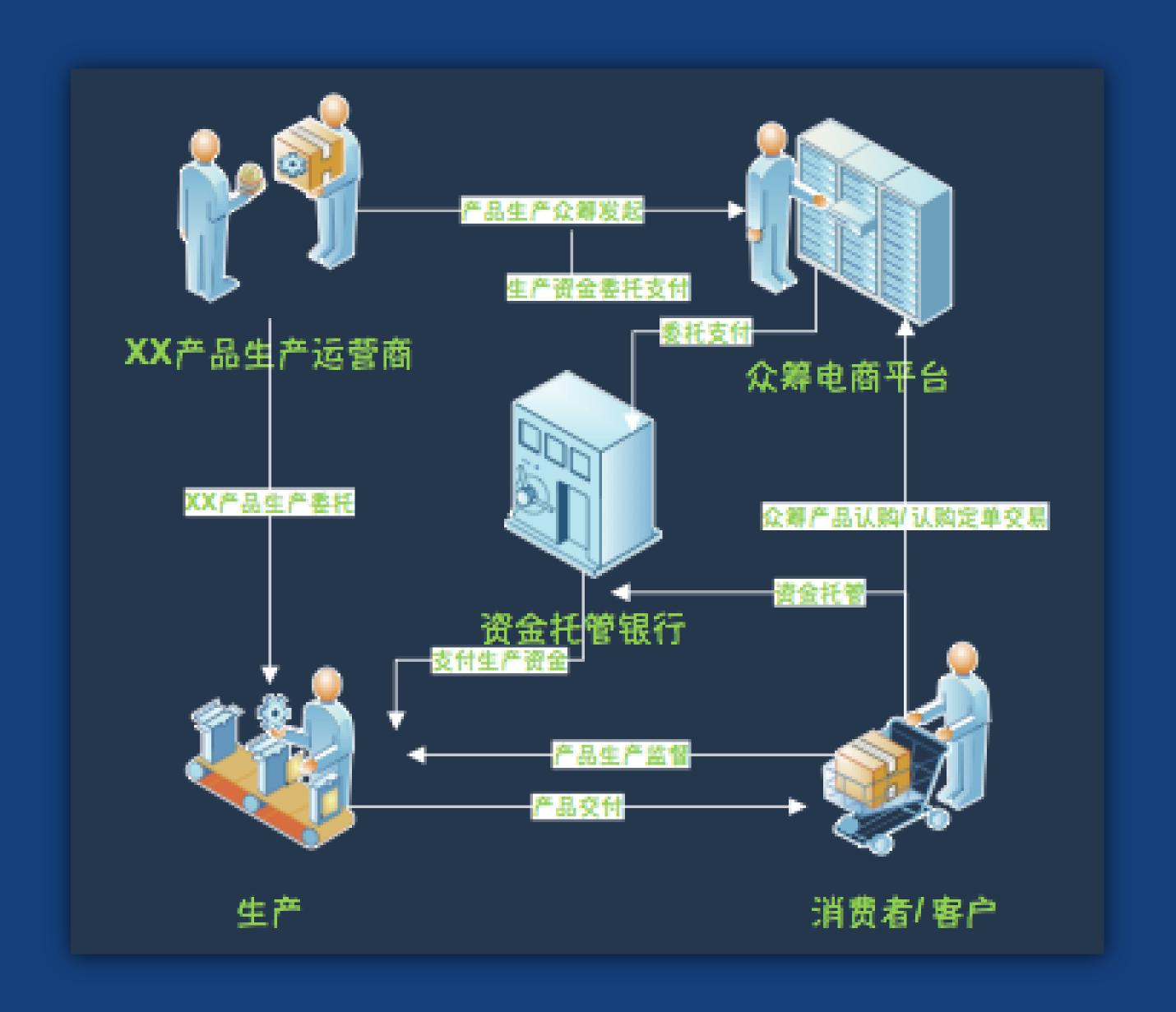




区块链商业架构: 重塑新型产业生态

解决痛点

- 5 众筹定单可交易性解决 众筹资产的可流动性问 题
- 6 平台信任数据积累解决 产品运营商信用积累与 可持续发展问题



产前

- 产品需求、标准、产量发布
- 资金筹集

产中

- 按标准生产
- 生产管控

- > 众筹资金按期拨付
- 定单交易

产后

- 仓储
- 》 配送

定单阶段

生产阶段

交割阶段

运管方	平台方	托管方	极谱方	生产方	需求方
1、产品设计	2、定集发布 5、定单交易	4、资金托管	3、定单购买		
1、生产计划	2、生产信息公开	2、进度款拨付	建程道督	3.	
2、产品企业	定单交易		2、定单等出 2、定单等出 3、产品交割	1、产品收割	2、定单购买 2、定单购买 2、交单交割



消费者/投资方

相当于产品的"股东",负责提供资金,并监督生产过程。





产品运营方

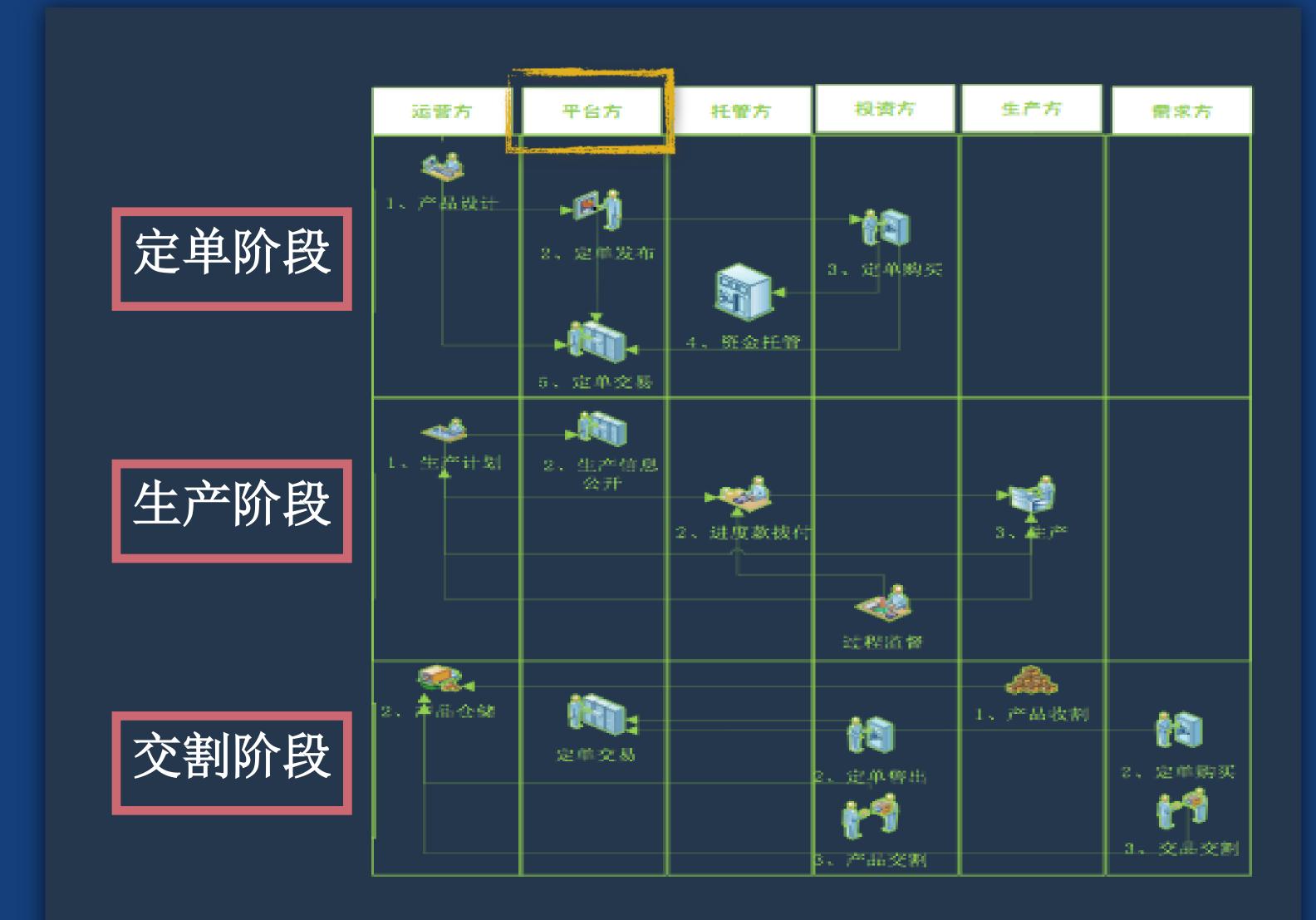
相当于整体组织中的"经理",负责众筹产品的策划、生产组织管理、众筹资金拔付发起,产品仓储及向客户交割;





商业平台

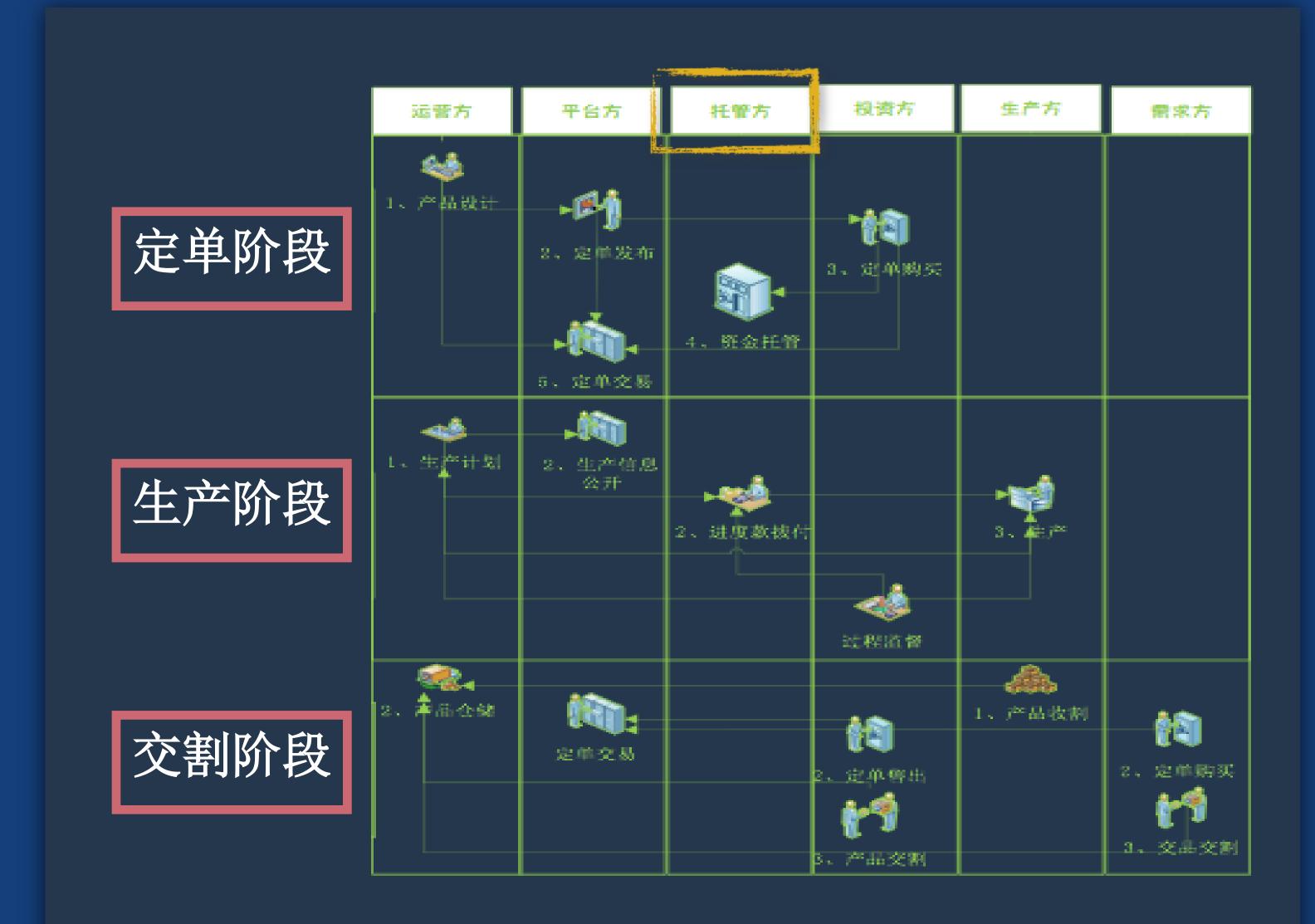
相当于整体组织中的"会计",负责公告、 生产、交割间所有数据、流程、凭证的 真实性、透明性、可 追溯管理;





托管银行

相当于整体组织中的"出纳",负责产品定制资金的托管,并接价,并有所记录的所记录的所记录的统一,在进行产品定制资金的拨付;





0

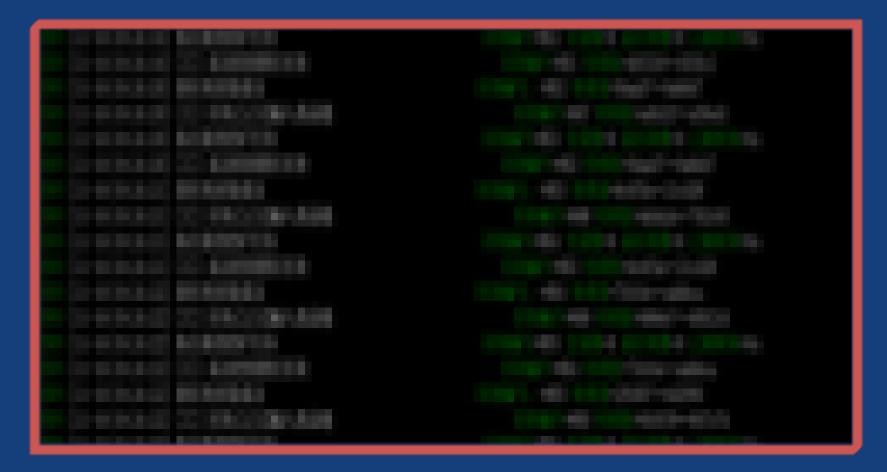
产品生产方

相当于组织中的"职员",负责按标准生产品,并接受适营方、消费者的生产监督

平台方 投资方 托管方 需求方 1、产品设计 -14 'ia 定单阶段 2、定单发布 3、定单购买 5、定单交易 -161 1、生产计划 2、生产信息 公开 生产阶段 过程监督 1、产品收割 19 19 交割阶段 定单交易 2、定单购买 定单售出 3、交惠交割



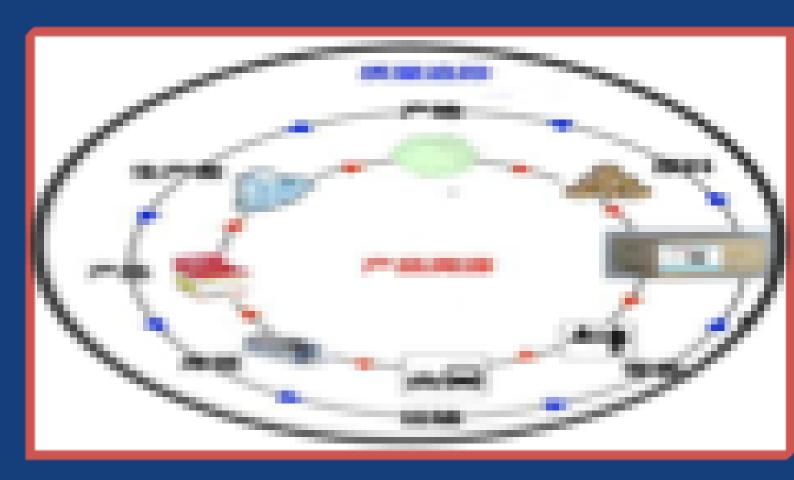
信任基础设施——区块链底层网络



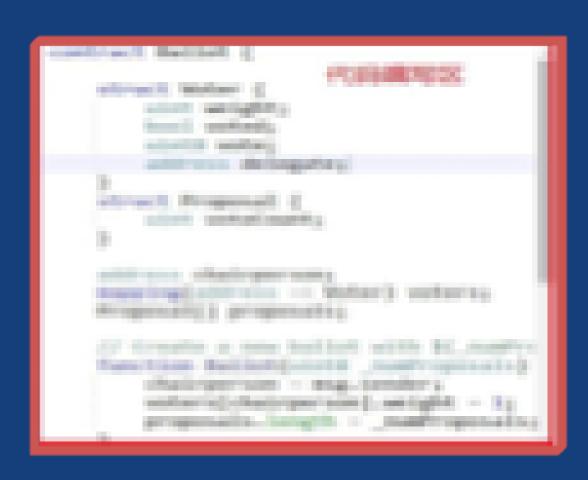
分布式账本



去中心化钱包



溯源查询



区块浏览器



去中心交易



节点监视

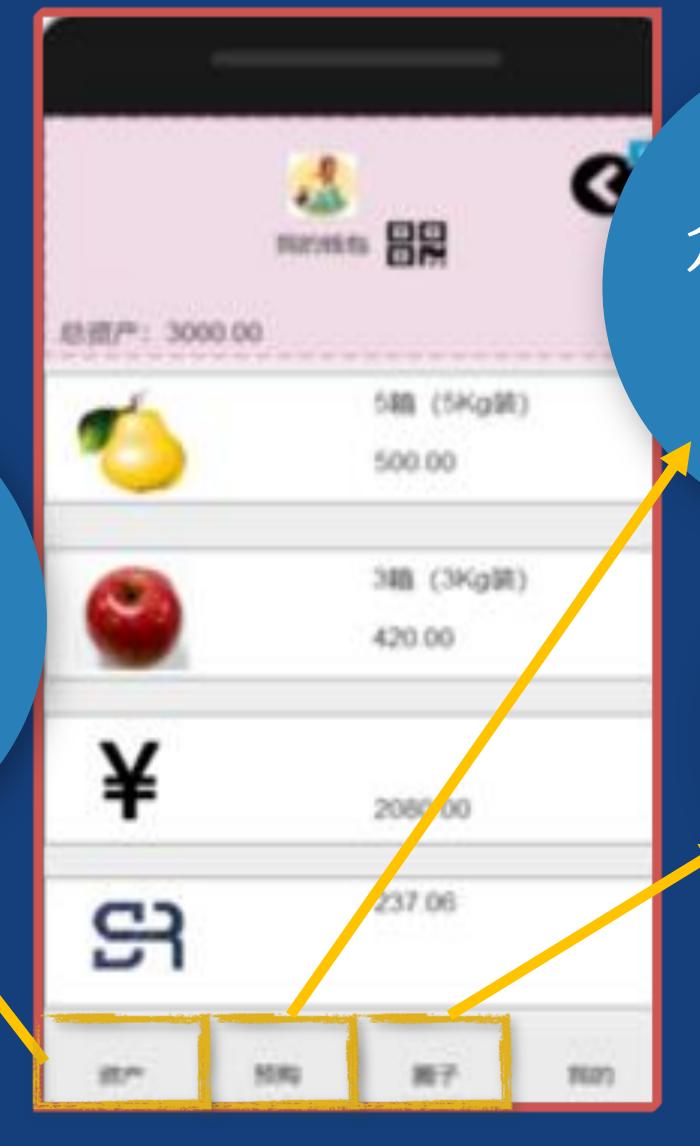


特征

成为以太坊众筹商业应用的标杆性应用平台,众筹商业中的"imtoken"。



用户终端——用户接入App



众筹产品 公告/定 购

运营商/用户互动

C端市场拓展两种方式

区县代理、商户活动推 广获得的直接客户群

用户分享推荐自裂变

众筹资产 管理/交 易



区块链商业平台特征

资产全程流通

消费者所定购农产品可在任一时间/阶段进行交易,定单资产具有高流动性。

资金安全可控

由第三方银行进行资金托管,按公开透明流程、凭证进行资金拨付,确保资金安全。

各方高效协同

运营方、生产方、消费者基于互联网平台进行高效、透明协同,支持大规模生产组织。

数据全程可信

基于区块链数据不可篡改及智能合约公开透明执行特征,构建高可信平台。

产品新优廉

基于平台所开发的产品具有新颖性、品质优良、价格低廉的特征。



1 传统商业架构,消费者为中介渠道支付 了大量费用,这些费用主要花费在营销 、广告、包装与渠道费用上,致使产品 创新与品质保障所获支持有限。





互联网商业架构,平台运营商垄断了商业运作中的资金、流量、数据,内容/产品提供商、消费者成为平台生态中最弱势环节,抑制了创新,并使品质保障困难。



3

区块链商业架构,最大化地消除了中介,各方更易达成P2P的平等合作关系,内容/产品提供商、消费者在区块链商业生态中的地位大大增强,这有利于促进创新和保证产品品质。





请阐述互联网商业 架构 所涉及的相关参与方,各自的 有式,存在的 问题。

请阐述区块链商业架 构所涉及的相关参与 方,各自商业模式, 相对传统与互联网商 业架构,其新的特征

0

请根据你自身的理解与生活经验,以XX产品的创新生产为例,设计一个基为例,设计一个基于区块链的商业运作方案。