****

**课 程 论 文**

**专 业 年 级 2015级软件工程**

**课 程 名 称 信息技术导论**

**指 导 教 师 周桂贤**

**学 生 姓 名 胡佳乐**

**学 号 20150107030129**

**论 文 日 期 2015.12.16**

**成 绩**

**教务处制**

**20 15 年 12 月 16 日**

**O2O模式在当前时代下的发展**

2015级软件工程

学号：20150107030129

姓名：胡佳乐

**摘要**：现如今的电子商务发展风生水起，而各种各样的电子商务模式也以飞快的速度映入我们眼帘，那么时下风靡的OTO模式到底是以什么样的方式来在如今竞争如此强大的社会下立足下来的呢？它必定与其他的电子商务模式有着不同的理念以及过人之处。

随着当今时代的飞速发展，网络已经成为人们生活中不可或缺的一个重要部分，而信息技术的发展更是成为了当代网络发展的根本，不同的信息技术以不同的方式、不同的时间、不同的地点呈现在我们的面前。而时下就流行的趋势一直是人们关注的焦点。日新月异的信息技术使我们目不暇接，然而一种在信息技术发展上添上重重一笔的要数现在人们耳熟能详的O2O模式了。

O2O也被称为Online To Offline（OTO）。是一种将线下商务机会和互联网联系在一起，使互联网成为线下交易的前台。相当于线下的客户也可以在线上来揽客，使客源不在成为交易过程中商家所要担心的问题。O2O模式是一种商业界新诞生的电子商务模式，这种模式的出现，在很大程度上减少了消费者作用来决策的时间。OTO的英文翻译过来的主要意思就是线上对线下。而OTO商业模式的核心理念很简单，就是把线上的消费者带到现实生活中来。也就是说消费者在线上购买线下的商品和服务，在网上支付之后再现实生活中来享受所购买的商品和服务。

实际上简单的来说OTO商业模式就是把传统的商业模式和现代的互联网串联起来形成的一种既方便了消费者有让商家不担心客源的一种商业模式。传统的电子商务强调的是“在线消费”，在于传统商业的关系中，OTO强调的是“消费体验”，是与传统企业进行互利合作，而在线消费强调的是利益竞争，我想这应该就是OTO电子商务模式能够走在时代前沿的理由之一。因此，传统的线下企业对OTO模式的接受程度会更高，意思也就是说在一定的范围内，OTO电子商务已经逐渐的取代了传统的线上销售。因为在销售的过程当中，重要的任务是商家和消费者，只有在消费者的消费利益和商家的销售利益同时得到满足的情况下，才算是真正成功的商务销售。而传统的线上销售没有能很好的顾忌到消费者的消费决策的时间，也没有能使商家的客源得到相应的满足，而OTO模式的出现，刚好弥补了传统模式销售的这两个缺点。

其实OTO电子商务模式的出现并不是最近两年才有的，而是在很久之前，在传统的电子商务传入中国的时候就已经有了OTO电子商务模式的存在。在如今网上购票已经成为了我们出行主要的购票方式，而携程网这个应用就是OTO电子商务模式的在中国OTO模式发展上的一个很好的体现，在线上提供个信息，而所需要购票的消费者可以在网上直接查看信息，然后进行日程和车次、班次的选择，其中也涉及到全球上万个景点的吃喝住行的信息，大大的满足了消费者的需求，充分在线上向消费者提供了商品（车票、机票等），也充分的提供了服务，是消费者能在线上获得最大最好的利益。也同时使商家的客源有了更好水平的提升。实际上不仅仅是携程网的存在是OTO电子商务模式的体现，南方航空公司的飞机订票也是OTO电子商务模式的一个很好的体现例子。消费者先在线上获取相关的航班信息，在线上进行支付后在到现下进行取票获得服务。南方航空公司的飞机订票可以说是OTO电子商务模式在中国发展的先驱。为之后OTO电子商务模式在中国的发展做了一个很好的榜样同时也奠定下了良好的基础。使OTO电子商务在中国以良好的趋势迅速发展。

其实OTO电子商务在国外在很早之前就已经有了应用的很好的实例，比如说美国旧金山的“Uber”，是一款在线打车的软件，这款软件就很好的应用了OTO的理念，消费者在线上叫取打车服务，服务提供者根据GPS导航追踪私家车，以比较快的速度让消费者能够打到车，消费者在打车的同时进行线上支付，而付费过程是通过信用卡支付，方便、快捷、简单，在旧金山已经很普及了。而在中国，与美国旧金山这款Uber相似的软件是最近出的一款名叫“滴滴打车”的软件，它的形式基本和美国的这款Uber是相同的，就是消费者在线上进行打车业务，在线上通过信用卡或者网银支付后，服务提供者（出租车司机）经过GPS定位后，在最短的时间内就可以让消费者打到车。这不仅使消费者能够节约时间，也在同时使出租车司机不用再为无人乘车而担心。

Airbnb也是来自美国的一款OTO电子商务运用的典型例子，它拥有来自全球160个国家包括8000多个城市在内的可以住酒店同时也可以租住住房的软件，可以说是住房中的“EBay”，它每天发布大量的房屋租凭的信息供消费者选择，通过网络发布，消费者通过线上选择之后可以在现实生活中享受服务。这也是OTO模式的很好的运用实例，充分的展现了这种线上线下的销售模式是可以多方面的运用的，局限性是非常小的，同时也大大的增加了国内国外GDP的增幅，是各国经济能够得到更好的发展，人们得到更加快捷实惠的服务。

1 OTO商业模式特点。

(1)与BTC的商业模式。BTC CTC,BTB的商业模式是通过在线订购+物流消费者购买从网上购买商品,而不是服务的经验——许多商品和服务在我们的生活中必须去商店消费,如餐酒吧、KTV、餐馆、加油站、理发店,健身房,干洗店,等等,这些服务是我们通常的支出。

OTO商业模式可以将这些服务通过网络表达,为台球房,理发店这些服务,客户增加,利润增加但不增加的成本。据易观国际发布的数据,2010年四季度,中国在线零售销售达到1720亿8亿元,但中国社会消费品零售总额的比例只有4.5%,预计2012年,中国网上零售市场将达到7130亿,因此,实现在线虚拟经济和实体经济的融合,具有广阔的市场前景。

2011年11月21日,易观国际分析师者孙培林最近发布的研究报告指出,2011年第三季度,国内移动互联网市场规模达到210亿7.7亿人,截至2011年第三季度中国移动互联网市场达到610亿元,接近2010年的规模,增加了7%。

(2)与团购网站之间的关系。买一个OTO商业模式。传统的电子商务模式,无论BTC或CTC,常见的是企业和消费者必须打开一个新的空间,从线到线,这个新空间需要培养,而不需要创建一个新的空间,但线的线,它可以满足业务的需求和用户的购买需求。下一行业务的网上团购,利润小,成本低,效率高。但是OTO商业模式不仅反映在购买网站,买一个。

但未来将是所有团购模式,用户可以通过团购平台,享受,不仅仅是通过前面的业务和熟悉业务的一部分,但通过满足消费者团体,社区的形成,通过twitter等社交平台,QQ,MSN,等等,通过数据挖掘技术,团购业务的商业平台预测数据反馈,定制的商品和服务,扩大客户群。

根据易观智库监测数据显示,中国处理网络,主要团购的网站美集团和沃集团(包括联合网站)在三大独立访问用户,处理仍然流中的主要市场,沃集团和美容集团主焦获刑是主要的交通流量增加,市场仍集中在处理,美国集团,沃集团(包括联合网站流量),24券,糯米和几个团购的网站。9月流量数据整体增长不明显,主要原因在于缺乏创新的应用程序和用户购买网站的谨慎。

2 O2O商业模式的优势:

(1)OTO将下一行的信息网络,信息的价值。网上企业、商品和服务信息,广泛宣传价值,低成本和高效率,对于消费者来说,他不去城市四周,看到所有的餐馆菜单找到便宜美味的菜肴。最典型的挖掘信息价值是dianping.com,口碑网,他们帮助消费者选择商品和服务提供者根据线。

(2)OTO的价值。旅游网站,例如,消费者想去,你可以去这个网站,比如携程网,他们提供机票、酒店、机票等预订服务,对于消费者来说,是提供百分之一百的价值。

(3)OTO比线便宜。例如,流行的网络团购的解释这一点,下一行的业务通过商品和服务的广告,小利润,消费者得到好处,这是表达式的值。

**参考文献：**

**王娜**.

电子商务中的O2O模式

**余思琴,王明宇,刘淑贞**.

O2O模式对移动电子商务带来的机遇与挑战分析

**赵天唯**.

电子商务O2O模式发展对策[J].现代交际,2013 (3):139-140.

**孙悦, 郭醒, 徐欣欣**.

O2O电子商务模式剖析

**焦汉明**.

O2O商业模式——电子商务进入一个新阶段