

猪八戒网经营模式剖析

摘要

猪八戒网，是一个专注在线服务交易的平台，这是它异于其他电子商务网站的地方，也是它能在今天这个电商网站泛滥的时代异军突起的重要原因。网站本身没有实实在在的看得见的商品，也没有给商家提供销售实物的平台。它专注的是服务，网站提供一个具有某方面知识、技术的人才与需要相关服务的公司、团体、个人的对接平台。在这里，知识就是金钱，技术就是金钱。这与当下注重知识强调人才的理念不谋而合。这样的网站虽也是从国外借鉴回来，但也属国内首创，是中国第一家做在线服务交易平台的电商网站。这无疑填补了国内在线服务交易市场的空缺。本文将深入剖析猪八戒网的运作模式，包括它的发展历程、现状、经营模式、类似网站的对比分析、优势劣势、发展前景等。

关键词：猪八戒网、服务交易平台、经营模式、成功因素、发展展望

目录

1.	引言	3
1.1	威客	3
1.2	猪八戒网创立的背景	3
2.	猪八戒网的基本情况	3
2.1	电商模式	3
2.2	创办历程	3
2.3	市场经营状况	4
2.4	相关大事件	5
3.	猪八戒网的商业模式分析	5
3.1	战略目标分析	6
3.2	收入和利润来源分析	6
3.3	价值链分析	6
3.4	核心能力分析	7
4.	猪八戒与竞争对手的对比分析	7
4.1	市场份额	7
4.2	客户分布	8
4.3	经营业绩	8
4.4	排名	8
4.5	口碑	9
5.	猪八戒网的成功因素分析	9
6.	猪八戒网存在的问题	9
7.	猪八戒网的未来发展与展望	10
	参考文献	12

1. 引言

1.1 威客

威客，是近段时间很火的一个词。威客（witkey）是由 wit 智慧和 key 钥匙两个单词组成的。威客被人们所熟知，还是因为威客模式的提出。威客模式就是人的知识、智慧、经验、技能通过互联网转换成实际收益，从而达到各取所需的互联网新模式。

1.2 猪八戒网创立的背景

在当前这个知识爆炸的时代，我们缺的不是有创造性的知识、技术人才，缺的是把知识、技术与需要服务的企业、个人对接的渠道。我们有需求，但是苦于没法找到对口的人才；我们有技术，但是难于找到需要服务的商家。互联网飞速发展的今天，猪八戒网应运而生。猪八戒网应该就中国最典型的威客平台，是中国 work2.0 代表性网站。猪八戒网开创了不同于以往的电子商务模式的全新悬赏模式，在互联网市场上异军突起。

猪八戒网是一个在线服务交易平台，给服务需求者和服务提供者提供一个在线交流的平台，需求者发布需求，服务者根据自身技能在线接单，接受任务并完成，从而获得相应的佣金，需求者的需求同时得到满足。这种类型的网站在中国是史无前例的，但是网站建立后规模迅速扩大，充分反映了这样的网站适应市场的需求，能够改变人们的生活方式，这样的创新模式得到用户的肯定。

下面，我们就来探讨一下猪八戒的经营模式，它的成功秘诀到底是什么？这会给我们往后的电子商务网站带来什么样的指导？

2. 猪八戒网的基本情况

2.1 电商模式

猪八戒网（www.zbj.com）是中国威客行业诚信服务平台。买家在网站发布需求，提供佣金，威客根据买家需求做出相应的产品或提供相应的服务，买家看中后通过网站进行交易，网站从佣金中收取一定的费用，相当于中介费。如此一来，买家需求得到满足，威客成功将自己的知识、技能转化为经济利益。

2.2 创办历程

猪八戒网是全国最大的在线办事平台，由原《重庆晚报》首席记者朱明跃创办于 2006 年 9 月 15 日，总部位于重庆，服务交易品类涵盖创意设计、网站建设、网络营销、文案策划、生活服务等多种行业。猪八戒网的百万办事商能够为企业、大众机谈判个人供给使命买卖中介办事。

2006 年 9 月

重庆伊沃客科技发展有限公司成立，猪八戒网开始商业化运营

CCTV 新闻联播报道猪八戒网威客模式

猪八戒网发布新鸥鹏集团 30 万元任务，是为中国威客第一单

2007 年 7 月

猪八戒网任务总额突破 100 万元

2008 年 11 月

猪八戒网获得“中国商业网站百强”和“2008 年度最具投资价值网站”称号

猪八戒网入选《互联网周刊》2008 中国商业网站 500 强

2010 年 6 月

猪八戒网的总交易额突破一亿，成为国内首家突破亿元大关的威客网站

2011 年 5 月

猪八戒网 2011 年前 5 月成交额 1.6 亿，相当过去四年交易额总和

2011 年 7 月

猪八戒网英文版 witmart 正式在美国上线，网上注册威客数突破 500 万

2011 年 10 月

猪八戒网“网建频道”上线

猪八戒网总交易首超 6 亿，同比增长 307%

2012 年 8 月

猪八戒网交易额突破 25 亿元人民币，用户总数突破 900 万

2015 年 6 月

猪八戒网分别获得来自重庆某国有公司和赛伯乐集团的 10 亿元与 16 亿元融资

2.3 市场经营状况

据 2012 年 7 月最新数据显示，猪八戒网总交易量已达到近 90 万个，交易金额超过 10 亿元，注册服务商超过 700 万，买家遍及 28 个国家和地区。

目前，猪八戒网站拥有超过 900 万威客人才，可免费发布 Logo/VI 设计，网站/软件/APP 开发，网络/网店推广，建筑/装修设计，照片处理等需求。在美国休斯敦有美国分公司，成为跨国企业。拥有猪八戒网大客户频道，该频道由威特营销策划机构全权运营，主要为政府、企业提供长期创意的品牌营销推广服务。

2.4 相关大事件

2007 年 9 月

猪八戒网入选由长江商学院、商界中国商业评论杂志共同评选的 2007 中国最佳商业模式一百强。

2008 年 11 月

猪八戒网获得“中国商业网站百强”和“2008 年度最具投资价值网站”称号

猪八戒网入选《互联网周刊》2008 中国商业网站 500 强

2009 年 12 月

猪八戒网与四川美术学院建立战略合作伙伴关系

2010 年 5 月

中央电视台《新闻联播》报道猪八戒网

2010 年 8 月

猪八戒网与重庆新财经频道合作的西南片区首档创意节目《创意直通车》开播

2011 年 7 月

猪八戒网推出社会化登录模式，5 大平台可登录

获得 IDG 千万级美金投资

2011 年 11 月

猪八戒网荣获 2011 年度“十佳商业模式”称号、渝中区“科技进步奖”称号

《经济半小时》报道猪八戒网文化创意产业

2012 年 7 月

猪八戒网总交易首超 10 亿人民币，交易总数超 80 万件

2013 年 4 月

猪八戒网被重庆市知识产权局、重庆市中小企业局认定为“重庆市知识产权试点单位”

2015 年 7 月

计划打造全国最大的在线服务电子商务交易平台，完成融资后，会执行平台零佣金制度，不再收取 20% 的交易佣金。

3. 猪八戒网的商业模式分析

3.1 战略目标分析

猪八戒网的战略目标是要做成全球最大的服务业交易平台，让每个人每个企业都能获得更诚信、更有保障的服务。

在浩繁威客平台中，猪八戒网有两个独一：一是无需付出佣金也能够公布使命；二是奖金形式，威客实现使命不但有佣金还可以领奖金。

此外，猪八戒网提供的服务种类齐全，囊括工作生活的方方面面。创意设计、营销推广、程序开发、文案写作、商务服务、装修服务、生活服务、配音影视服务，应有尽有。

3.2 收入和利润来源分析

A. 悬赏任务酬金提成：买家在发布需求时，需先将赏金完全托管到猪八戒网，再从服务商交稿中选出中标稿件，中标稿件作者获得 80% 的赏金作为佣金，猪八戒网收取赏金的 20% 作为平台服务费。这些盈利主要依托任务发布量、任务规模、中标率，交易额增加了，网站所获得的平台服务费自然就高。这是猪八戒网的主要盈利模式。

B. 赏金托管时的利润：由于任务发布者在发布任务之初就将酬金全额达到了网站服务商的账户上，这与任务中标达成交易的时间有一个时间差，网站可以获得这段时间的酬金利息，因此酬金利息也是网站的收入来源之一，类似于支付宝。这个利润也是主要取决于网站交易额。

C. 广告收入：广告可以说是所有电子商务网站的生存法宝。威客网站也不例外。当网站达到一定规模，拥有一定数量的浏览量和用户，便有了为他人做推广宣传的基础。很多企业会找上门来，支付一定的广告费用，希望利用你的网站为他们做宣传。另外，部分品牌活动用设计比赛的形式进行推广，在比赛过程中网站也可以获得利润。这部分利润主要取决于网站的浏览量，浏览量上去了，广告收费自然就高了，这是毋庸置疑的。

D. 其他增值业务：比如礼品定制什么，可以获得利润；求置顶等收费增值服务

3.3 价值链分析

威客模式网站本身是 C2C 网站，其盈利模式和 C2C 网站一样。威客模式网站可以实现三赢，需求者可以得到最满意的解决方案，而回答者则可以得到收入，实现知识的升值，同时网站可以从中收取固定的比例作为利润的来源。在大多数悬赏式的威客模式网站上，几乎所有竞标项目都是由客户自己定价，竞标威客必须接受该价格，每个项目客户 100% 付款，放心竞标，客户评标后，中标会员将得到总标额的 80%，其余 20% 作为网站运作费用和利润来源。

一个成熟的威客模式包括提问与报价系统、检索系统、知识库系统、订购系统和交易系统 5 个模块，使网站具备高安全性、低运营成本和易用性的特点。威客模式网站的运作过程见图 2

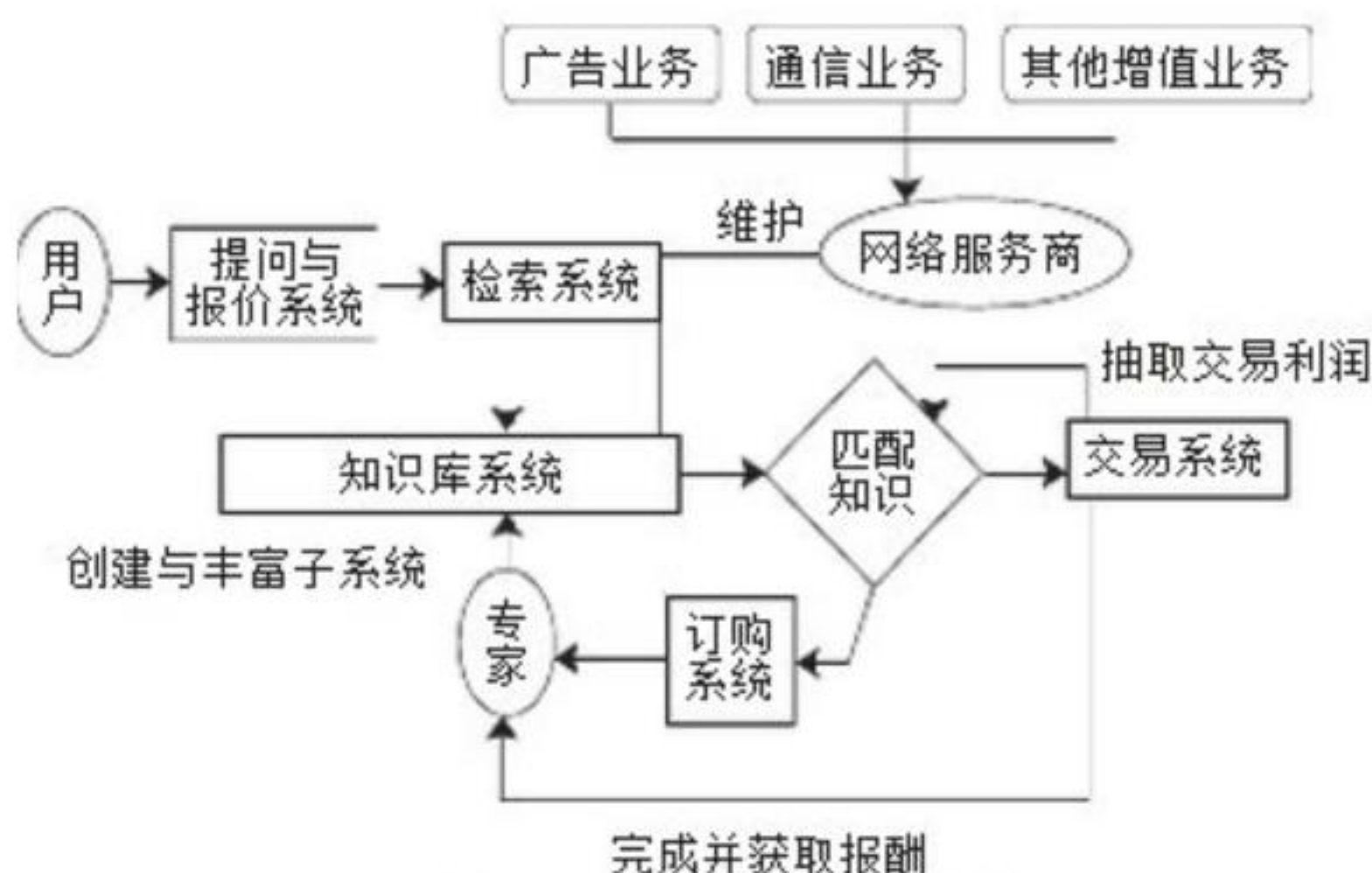


图2 威客模式网站的运作

网络服务商可以从每次交易中抽取利润实现盈利，并通过广告、通信和其他增值业务支撑威客模式的运作。

3.4 核心能力分析

A. 全国最大的在线服务交易平台。拥有完善的服务类型，各行各业的威客人才，极大程度的满足任务发布者的需求。

B. 近千万的服务提供商。服务商数量庞大，发布任务之后基本一个小时内有人响应，速度快。平均一个任务有 10 个服务商响应，选择多。需求满足率高达 95%。

C. 任务发布量大。2014 年，猪八戒网年交易量已达 10 亿元，日均发布任务栏 5000 个左右。

D. 服务宝为交易保驾护航，可信度高。为了规范服务交易市场，打造诚信交易平台，猪八戒网推出一套免费的保障服务——服务宝。服务宝在交易前，交易中，以及售后各个环节为用户提供保障服务，致力于让用户享受到“方便，安全，专业”的服务交易体验。

E. 开设服务商专属店铺。有一定基础的服务商可以开设自己的专属地阿奴，推广自身，让买家找到你来完成任务。对于威客来说，又是一个很好的宣传自己的渠道。

4. 猪八戒与竞争对手的对比分析

威客网是今年兴起的网站形式，猪八戒最为最早的威客网站，成立至今也只有 8 年的时间。随着猪八戒网的成功，近几年涌现了许多类似的威客网站。比如一品威客、任务中国、威客中国等同类型的网站。以下，我们以一品威客为例，与猪八戒做对比分析。

4.1 市场份额

猪八戒

猪八戒前几年势头很猛，市场占有率达到了近 80%。但是近两年应该有所下降，因为同类型网站的竞争比较激烈。市场份额可能有所下降。最近的数据网上难以查到。但是目前来说，猪八戒仍是中国规模最大、最具影响力的威客网站。

一品威客

对于猪八戒网，其他威客网站都是小打小闹，规模不大。一品威客网虽然今年发展势头很猛，但是所占的市场份额不高，不到 10%。

4.2 客户分布

猪八戒

猪八戒创立于重庆，现在总部也是在重庆，北京设有办事处，客户分布主要是在北方市场，但是其规模大，影响力大，客户在全国范围内都有比较密集的分布。在美国休斯敦的分公司更是面向国际客户，全球近 30 个国家和地区都有猪八戒网账号。

一品威客

一品威客从福建起家，势头强劲，专注于沿海市场开发，在南方的影响力不错。所以其用户主要分布在南方地区和沿海地区。

4.3 经营业绩

猪八戒

2013 年，猪八戒网交易总额突破 25 亿元，注册用户数达到 900 万。猪八戒网获得由商务部颁发的“2013-2014 年度电子商务示范企业”荣誉称号。猪八戒网“赏”字商标被认定为重庆市著名商标。CCTV 新闻联播、经济半小时报道过猪八戒。最近数据显示，猪八戒网服务商已超 1000 万人，交易量达到 300 多万个，悬赏金额突破 50 以大关。单日成交指数，服务商:5317 人，交易量:5067 个，悬赏金额:12784896 元。

一品威客

2012 年 5 月 25 日，一品威客网网络营销、推广取得突破性紧张。百度指数高达 10000 的“威客”、“威客网”自然搜索排名，一品威客网位居第一位，且长时间保持。最新数据显示，一品威客交易总额接近 40 亿元，需求总量 20 万个，人才总量近 800 万人。

4.4 排名

Top1: 猪八戒网

猪八戒威客网是一家老牌威客网站，也是威客行业的领头羊

Top2: 一品威客网

一品威客网建立以来还是不错的，但任务太少，威客们也都坚持下去，但最近一品威客网又再次改革

4.5 口碑

猪八戒

网上调查显示：认为猪八戒网可信的比例是 89%，剩下的 11%则认为不可信。对于一个大型网站来说，这样的比例还是偏低。这也是悬赏模式的一个弊端。

一品威客

网上调查显示：认为猪八戒网可信的比例是 88%，剩下的 12%则认为不可信。口碑比猪八戒网稍低一点。很多人喜欢一品威客的原因是它不同猪八戒，会从中抽取威客佣金，但是一品威客完全不会，并且它是悬赏任务零首付，雇主发布任务无风险和后顾之忧。

5. 猪八戒网的成功因素分析

A. 异于其他电子商务网站，专注在线服务交易。

以阿里巴巴为代表的电商平台，发展得如火如荼之际，众多企业也都瞄准了互联网这块肥肉，也都希望能舀得一杯羹，完全搞 copy 那必然要被前浪拍在沙滩上了。而猪八戒网眼光独到，进入了其他网站没有做的领域，在线服务交易领域，搞差异化。

B. 新市场，没有竞争。

以往的互联网网站都没有涉及在线服务交易这一领域，可以说这是互联网的一块处女地，新市场。在当时也没有同类型的网站与其竞争，猪八戒创立之后可谓顺风顺水。

C. 需求大，潜在市场巨大。

经济飞速发展，需要服务的企业、政府机构、社会团体、个人数不胜数，市场需求量非常大。与此同时，我们不缺有技术有能力的人，缺的只是对接的平台。只要有了这个平台，客户方面是无忧的。

D. 模式新颖，新开创的悬赏模式。

跟淘宝一样，其实猪八戒也是 C2C 类型的网站。不用的是，猪八戒的盈利模式是从来没有的悬赏模式。这种模式创新、简单、方便，符合威客网站的运行，有利于交易双方各取所需，同时网站也能从中获利。

E. 完善的交易保障系统，交易无忧。

为规范服务交易市场，猪八戒推出了免费保障服务—服务宝。并且，服务宝提供的所有服务均免费，不会向雇主收取任何费用。服务宝包含了如下内容，全程保障交易安全。

a. 诚信服务商：官方严格把关，核实身份，评估能力。

b. 担保交易：验收工作满意后，再付款给服务商。

c. 雇主保障：千万保证金，遇到问题双倍赔付。

d. 诚信客服中心：客服团队承诺，服务不到位，现金赔付。

6. 猪八戒网存在的问题

A. 国际板交易难成规模

2011 年 10 月，猪八戒网 CEO 朱明跃发现网上开始每隔一两个小时就有一单海外订单。受此激励，猪八戒开通了英文版本—Witmart，专门服务于来自海外的订单。但 Witmart 的情况并不尽如人意，每日交易寥寥。最直接的原因就是语言障碍。

猪八戒曾推出在线的人工翻译，以实现买卖双方的无缝对接。但就算如此，双方还是有文化鸿沟。

B. 买卖双方积极性不高

猪八戒这种商业模式的吊诡之处在于，买卖双方均可能是弱势群体——买方可能发布任务但收不到满意的作品却仍需支付佣金，而威客则可能提交任务却难以中标。

猪八戒上面有 800 万个设计师，而大多数设计师投标几个月也难有一个作品中标。

而买家也有不满。网易论坛上有网友诉苦，自称曾在猪八戒上发布一个网站的设计任务，仅 3 人接受该任务，而且对这三份作品都不满意。但按照网站规则，他却必须三选一。否则就被要求加价延期、或强行收走预付款。

C. 欺诈、水军、机器人刷帖等衍生产业链

在猪八戒网的论坛上，几乎满满一屏全是教用户如何识别诈骗信息：私下成交并让威客返还定金，假装客服人员骗取账号密码等。但还有些买家会发布任务以来“套稿”：发布一个设计需求，收集威客们提交的作品，再用自己的马甲来自买自卖创意。为了避免这点，猪八戒网的应对策略是尽可能的实名认证、对买家进行限制，并要求提供赏金担保。但“套稿”难题至今无解。

借助猪八戒这类威客网站，网络水军、机器人刷帖等地下灰色产业链也顺势崛起。

D. 同类威客网站迅速崛起，同行竞争激烈

同类型的威客网站，比如一品威客、任务中国、威客中国等等近几年迅速崛起，欲抢占在线服务市场的一杯羹。给猪八戒网站的发展带来一定冲击，猪八戒网的交易额虽然一直成上升趋势，但近两年的市场占有率有所下降。

7. 猪八戒网的未来发展与展望

A. 大型网络企业与猪八戒强强联合，共同打造新的电子商务模式

随着网民对威客网站认识的提高、网站运营模式的成熟，威客网站的生存空间将不断的拓展。当运营威客网站可能得到潜在收益，足以引起大型网络公司的兴趣，或者到了有必要阻止现有威客网站领域竞争出具有绝对领先地位的威客网站时，大型网络公司就会进入这一领域。大型网络企业的进驻，有助于增强网站实力，提高知名度，拓宽国际市场。

B. 优化悬赏模式，按量减费。

对于经常在猪八戒发布任务的买家，可以适当的减少预收款，交易成功可以适量返现；经常做任务的服务商，适当减少收取网站服务费，让他

们获得更多的佣金。从而达到提高他们积极性的目的。

C. 建立信用评价体系、惩罚体系。

建立信用评价体系，根据交易双方的互评、交易成交量、注册时间、用户资料完善度等来评判用户的信用。买家/服务商可以根据这个信用值来判断服务商/买家可不可信，到底要不要跟他合作。若网站发现或有用户举报某用户有欺诈、水军、机器人刷帖等违规行为，降低信用值，用给予一定的惩罚，甚至加入黑名单。

D. 利用手机第五媒体拓宽互联网平台，占领市场

广告伴随的互联网的发展从传统媒体走向互联网，又利用手机这一平台与受众接近，无论何时何地都能自由的接受，打破了电脑的局限，更快的接受传递信息，威客模式若将传播平台拓宽到手机媒体则更快的渗透到人们的生活中，不仅加快了任务的传播速度，还可开辟增值服务增加收入。推出移动设备客户端，方便用户随时随地发布接收任务，扩大市场份额。

参考文献

- [1] 百度文库, 猪八戒网,
http://baike.baidu.com/link?url=G0m_QYxnNjQJvDhT7LIGioefknTxrhU1Xk58PdwWAC6AKkx3TJIKGKgzd6Ac0JeliV-mzZn94hbIT3HhIFV7HK
- [2] 猪八戒官网,
http://www.zbj.com/?pmcode=149720&fromcode=11726814&utm_source=bdpz&utm_medium=SEM
- [3] 胡艳兰, 威客猪八戒网站的运营与盈利分析, 湖北武汉, 2011.10, 1674-6708 (2010) 19-0101-02.
- [4] 匡忠辉, 任富民, 杨旭方. 单片机原理及应用[M]. 北京: 机械工业出版社, 2007: 8-155.
- [5] 马淑兰, 王菲, 李加升. 单片机应用技术与实训[M]. 济南: 山东科学技术出版社, 2008: 73-94.
- [6] 胡辉, 李叶紫, 胡力平. 单片机原理与应用[M]. 北京: 中国水利水电出版社, 2007: 79-96.
- [7] 道客巴巴, 什么是威客网站, 详解猪八戒威客网运营模式,
<http://www.doc88.com/p-499271853911.html>

注释:

- ①威客模式: 由刘峰 2005 年 7 月提出