



# 1 电子商务的商业模式

- 1、**价值主张**
  - (1) 定义：如何满足客户的需求。
  - (2) 包括：
    - 产品供应的个性化和定制
    - 产品搜索成本、价格发现成本的降低
    - 通过产品交付管理来推动交易
- (3) **亚马逊网站**：空前的选择余地和方便性

# 1 电子商务的商业模式

- 3、**市场机遇**
  - (1) 目标市场是什么？市场有多大？
- 4、**竞争环境**
  - (1) 还有哪些企业占据你的目标市场
  - (2) 亚马逊网站的竞争环境？
    - 直接竞争对手**：同一个细分市场销售同类商品或服务
      - 例如：亚马逊：400万册/沃尔玛：500万册→700万册
    - 间接竞争对手**：不同的行业进行间接竞争
      - 例如：文学网站

# 1 电子商业模式

## 2 B2C商业模式

## 3 B2B商业模式

## 4 C2C商业模式

# 1 电子商务的商业模式

- 2、**盈利模式**
  - (1) 如何赚钱？如何获得利润和投资回报。
  - (2) 包括：
    - 广告盈利模式**——向广告客户收费
    - 订阅盈利模式**——通过提供订阅内容收费
    - 交易费用盈利模式**——收取授权或进行交易的中介费用
    - 销售盈利模式**——销售产品或服务获利
    - 联属推荐费(附属)模式**——推荐费

# 1 电子商务的商业模式

- 5、**竞争优势**
  - (1) 更好或更低价格的产品。
  - (2) 名词：
    - 不对称**——某个参与者拥有比其他参与者更多的资源
    - 先行者优势**——先向市场提供有用的产品和服务带来的优势
    - 杠杆作用**——利用自己的竞争优势在周围市场中获得更大的优势

- 价值主张
- 盈利模式
- 市场机遇
- 竞争环境
- 竞争优势
- 市场战略
- 组织发展
- 管理团队

# 1 电子商务的商业模式

- 3、**市场机遇**
  - (1) 目标市场是什么？市场有多大？

类别		图书音像 (卓越/当当)	数码 (京东/新蛋)	服饰 (凡客诚品/欧莱诺)
性别	男	94	118	107
	女	108	94	91
18岁及以下				77
5000元以上		95	119	105

特定服务中目标用户所占比例：  
 购买数码的**男性**/购买数码的全体用户 = 70.8%  
 全体服务中目标用户所占比例：  
 购买三类中任意商品的**男性**/购买三类中任意商品的全体用户 = 60%  
 目标用户集中度  
 = (特定服务中目标用户所占比例/全体服务中目标用户所占比例) \* 100  
 = (70.8% / 60%) \* 100 = 118

注：目标用户集中度= (特定服务中目标用户所占比例/全体服务中目标用户所占比例) \* 100

# 精品模式和全品种模式

精品模式

图书畅销排行榜

图书总榜

少儿

文学

进口原版

小说

历史

经济管理

查看更多排行榜>

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

销售热门产品

少品种多销量

全品种模式

图书

文学

小说

传记

青春动漫

艺术与摄影

少儿

家庭教育

孕产育儿

社会科学

哲学与宗教

政治与军事

心理学

历史

法律

国学

经济管理

励志与成功

考试辅导

外语学习

价格

0-9元

10-29元

30-49元

50-99元

100元以上

¥最小

¥最大

开始

折扣

☐ 定价7折及以上

☐ 定价5至7折

☐ 定价3至5折

☐ 定价3折及以下

新旧程度

新书

二手书

销售热门、冷门产品

商业和文化的未来不在于传统需求曲线上那个代表“畅销商品”(hits)的头部;而是那条代表“冷门商品”(misses)经常为人遗忘的长尾——长尾理论 (p316)

按需定制

家居手工休闲

精品模式

全品种模式

优点: 积压风险分散, 客户覆盖大众热门和小众冷门, 收益增多。

缺点: 人、财、物投入多; 易失误。

经营要求:

商品无所不包;

快捷的服务;

优惠的价格。

精品模式

优点: 少品种多销量

缺点: 积压风险集中

12

1 电子商务的商业模式

6、市场战略

(1) 如何促销产品和服务吸引目标客户

(2) 亚马逊网站的市场战略举例?

主页的布局。

在其他网站投放广告。

提供购物券或者精美小礼品的方法。

通过畅销产品的低价促销形成光环效应, 吸引新顾客。

13

1 电子商务的商业模式

“哈七”的美国出版社建议零售价为34.99。亚马逊7月初就发电邮建议用户提前预订, 书价只卖17.99美元(49折), 免运费且再送5美元礼券。

光晕(收益)

新客户

更多的订单

J. K. ROWLING

HARRY POTTER

AND THE DEATHLY HALLOWS

HARRY POTTER

and the Deathly Hallows

J. K. ROWLING

14

1 电子商务的商业模式

光环效应还有什么例子?

光环效应

秒杀

团购

“秒杀”成功!!

今天你秒杀了吗?

团购啦!

15

1 电子商务的商业模式

6、市场战略

(1) 如何促销产品和服务吸引目标客户

(2) 亚马逊网站的市场战略举例?

主页的布局。

在其他网站投放广告。

提供购物券或者精美小礼品的方法。

通过畅销产品的低价促销, 吸引新顾客。

网站联盟营销。

16

1 电子商务的商业模式

6、市场战略

(1) 如何促销产品和服务吸引目标客户

(2) 亚马逊网站的市场战略举例?

主页的布局。

在其他网站投放广告。

提供购物券或者精美小礼品的方法。

通过畅销产品的低价促销, 吸引新顾客。

网站联盟营销。

试读

17

1 电子商务的商业模式

7、组织发展

(1) 描述企业如何组织所要完成的工作

(2) 职能部门划分: 生产、运输、市场营销、客户服务、财务等

(3) 多面手→专业化

(4) 亚马逊: 奇特的人才组合; 没有信仰的人不要; 低工资+一个承诺(“未来利润分享制”)

8、管理团队

(1) 企业中负责各类商业模式运作的员工。

(2) 创始人、首席执行官: 贝索斯

18



- 价值主张：如何满足客户需求
- 盈利模式：广告、订阅、交易费用、销售、联署推荐
- 市场机遇：目标客户
- 竞争环境：直接、间接竞争对手
- 竞争优势：更好质量、更低价格
- 市场战略：吸引目标客户的方式
- 组织发展：职能部门划分
- 管理团队：负责各类商业模式的员工

19

## 2重点：电子零售商的商业模式

- 虚拟商家
- 多渠道商人：实到虚
- 目录商人
- 制造商直销

22

渠道冲突：公司网站上的销售干扰了其他渠道的销售。

# 如果发生渠道冲突，怎么办？

25

## 1 电子商业模式

## 2 B2C商业模式

## 3 B2B商业模式

## 4 C2C商业模式



20

虚拟商家——单渠道的网上企业，收入来自网络销售

• 低价策略 buy.com



• 零售许可证 eVineyard

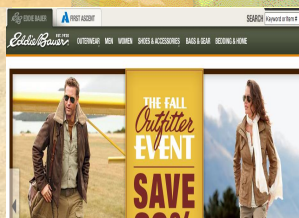


• 领先的技术 Amazon



23

## 参考



网站只提供产品信息，将想购买其产品的顾客引导到销售产品的传统店铺去。

保留网上直销，客户在网站检索到某个商品的相关信息，可以选择一个零售商为他送货并安装。

渠道冲突：

- 网上商品网下退货，店铺经理关心的是办理退货手续会花费售货员太多时间，而且增加了店铺的库存。
- 直销部经理也害怕网上销售会替代邮购直销。

# 如何令三渠道协调？

26

## B2C商业模式

- 1、门户网站
  - (1) 垂直模式：某个特定行业
  - (2) 水平模式：多个行业
- 2、电子零售商
- 3、社区服务商
- 交流的平台

21

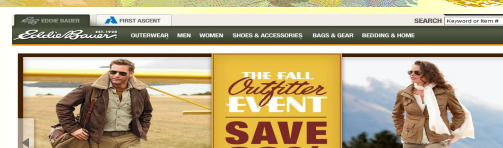
多渠道商人：实到虚型零售商

- 具有多种优势（品牌、客户群、仓库、规模）。
- 协调不同渠道中的商品价格、税收，处理退货问题。

例如：

- JCPenney——方便的退货渠道；针对女性顾客。
- KMART——店内在线检索；免费的ISP服务。

24



# 如何令三渠道协调？

渠道冲突：

- 网上商品网下退货，店铺经理关心的是办理退货手续会花费售货员太多时间，而且增加了店铺的库存。
- 直销部经理也害怕网上销售会替代邮购直销。

解决办法——激励措施，渠道合作。

27

## 目录零售商

优势：高效、反应灵敏的订货发货系统。

Lands'End：

—每个月将最新的促销目录寄送到顾客手中。

—企业订制。

—软硬件投入。如 shop with a friend、3D模特技术。

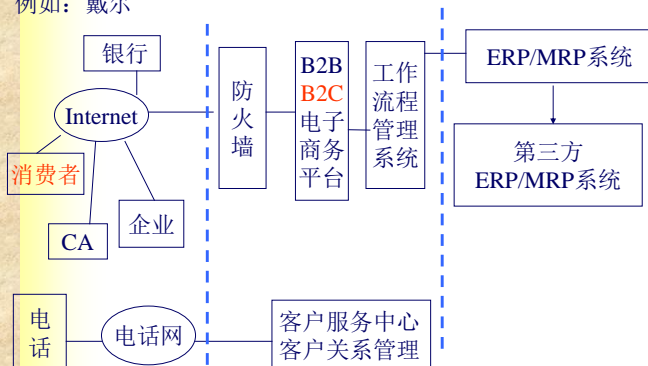
丢手手套  
俱乐部



28

## 制造商直销

例如：戴尔



29

## 2重点：电子零售商的商业模式

- 虚拟商家
- 多渠道商人：实到虚
- 目录商人
- 制造商直销

30

## 3、社区服务商

### 社区服务商的盈利模式？

广告盈利模式；  
销售盈利模式  
订阅盈利模式



31

在中国，虚拟礼物的同质化现象，使得虚拟礼物从免费走向收费的过程并不顺利。不少网友的心理是，如果收费我就不送了。这就带来一个问题，在大量免费礼物存在的情况下，收费模式如何成立？

个性化虚拟礼物

32

## 1 电子商务的商业模式

## 2 B2C电子商务的主要商业模式

## 3 B2B电子商务的主要商业模式

## 4 C2C电子商务领域中的商业模式



## B2B商业模式

### ■ 1、交易所

- (1) 垂直模式：产业联盟，面向某个特定行业



34

## B2B商业模式

### ■ 1、市场/交易所

- (1) 垂直模式：某个特定行业
- (2) 水平模式：多个行业

### ■ 2、电子分销商：

- ——直接向各个企业提供产品和服务



### ■ GE的其他电子商务策略：

- (1) 网上销售、客户服务、信息发布。
- (2) 个性化销售。
- (3) 在线创新计划。
- (4) 协同设计新产品。

35

36



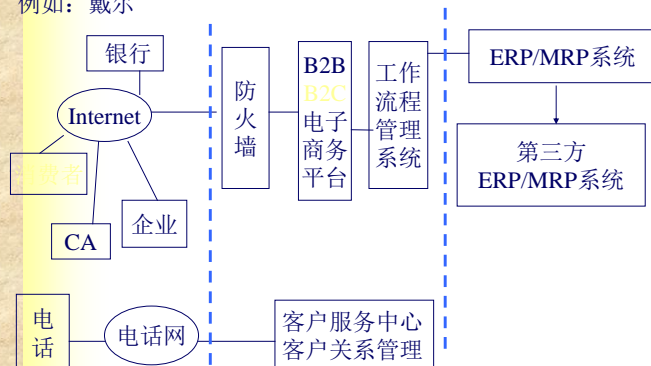
## B2B商业模式

- 1、交易所
  - (1) 垂直模式：某个特定行业
  - (2) 水平模式：多个行业
- 2、电子分销商：
  - 直接向各个企业提供产品和服务
- 3、电子采购

37

## 电子采购

例如：戴尔



38

## 定价方式

### 动态定价

——物品的价格随时可变，价格直接取决于消费者的需求状况和销售者的供给情况。



40

### 触发定价

——根据消费者所处的不同地点制定价格。



41

### 使用率定价

——根据商品的使用率制定相应价格。



42

## 拍卖网站的类型：

1、英格兰式拍卖：出价最高者若**不低于**卖家设置的**保留价格**，最终胜出；否则流拍。



拍卖档案	
目前出价:	9,000 元
剩餘時間:	8 小時 13 分 (倒數計時器)
最高出價者:	aston09282***** (27)
商品數量:	1
出價次數:	32 (出價紀錄)
起標價格:	1,000 元
出價增額:	100 元
商品新舊:	在描述中說明
所在地區:	日本
開始時間:	-09-28 11:19
結束時間:	-10-05 23:19
拍賣編號:	d27756895
運送費用:	跨國寄送 160 元

出價者	意見	出價金額	數量	出價時間
aston09282***** (27)	-	9,000 元	1	-10-05 14:39
24p51888***** (32)	-	8,900 元	1	-10-05 13:21
helluo***** (16)	-	5,800 元	1	-10-04 06:40
luo380***** (45)	-	5,700 元	1	-10-05 08:43
stars9***** (104)	-	5,100 元	1	-09-29 13:05
20829***** (46)	-	1,030 元	1	-09-29 07:44
freacan***** (476)	-	1,000 元	1	-09-28 22:40

3

## 拍卖网站的类型：

2、荷兰式互联网拍卖：公开的多件商品的**降价**拍卖。最终成交价格**为所有胜出竞标者报价中的最低价格**，并对所有买家有效。

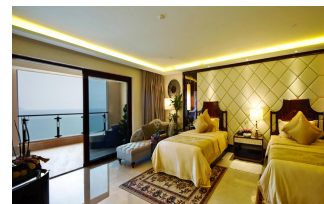
拍卖编号		34590		
物品数量		10		
物品描述		IBM Thinkpad 600型笔记本电脑		
卖家要价		500美元		
买家	日期	时间	投标价	数量
Tom	10/6	18: 35	445美元	4
Joan	10/6	18: 55	440美元	3
Mike	10/6	19: 05	410美元	4

3

44

3、自我定价拍卖priceline

——最终用户先设定价格，之后众多提供商再针对用户设定的价格展开竞标。



北京到纽约7000元，各公司将提供的座位、日期信息公开参与竞标。

45

4、批量购买：需求汇聚网站  
——需求数量不断增加，供应商报价竞相下降。

需求方	需求总数	供应商
r1公司：100	100	s1公司：40元/份 s2公司：38元/份
r2公司：500	600	s1公司：38元/份 s2公司：37元/份
r3公司：1000	1600	s1公司：37元/份 s2公司：36元/份 s3公司：35元/份



46

拍卖网站的类型：

5、专业性劳务拍卖网站

[Back to Search Results](#)  
**Elzotech Ltd** (Elzotech)  
Custom Database Development

[Profile](#) | [Portfolio](#) | [Feedback](#)

Profile for: Software & Technology

**Location:** United Kingdom, Derbyshire, Glossop

**Summary**  
Expert Access Database, VBA, SQL development and Systems analysis. Excel spreadsheets, data conversion and upgrades.  
Specialising in:  
Small business applications for stocklists, order tracking, invoicing, management reporting.  
Education systems, behaviour management software, coursework, examination board entries.  
Call centre tracking software.  
Project management, staff allocation and t

**Software & Technology Experience**  
Database Development (8)  
Application Development (3)

**Feedback**

Last 6 months	Software & Technology	All Categories
<b>Feedback:</b>	100% positive	100% positive
<b>Reviews:</b>	3	6
<b>Projects:</b>	5	13
<b>Earnings:</b>	\$3,040	\$4,043
<b>Lifetime Earnings:</b>	\$5,865	\$8,348

小结

- 重点掌握：
- 商业模式的8个方面
- 了解
- 不同形式电子商务的商业模式

48

**華東理工大學**  
EAST CHINA UNIVERSITY OF SCIENCE AND TECHNOLOGY



谢谢大家！

华东理工大学计算机系  
霍洁