




2016 杭州·云栖大会
THE COMPUTING CONFERENCE

云栖社区
yq.aliyun.com

工业品大数据智能电商

——中国化工电商平台

2016
The Computing Conference

主办单位： 杭州

 Alibaba Group
阿里巴巴集团

战略合作伙伴：

高剑
中国化工电商平台CEO



扫码观看大会视频

目录

content

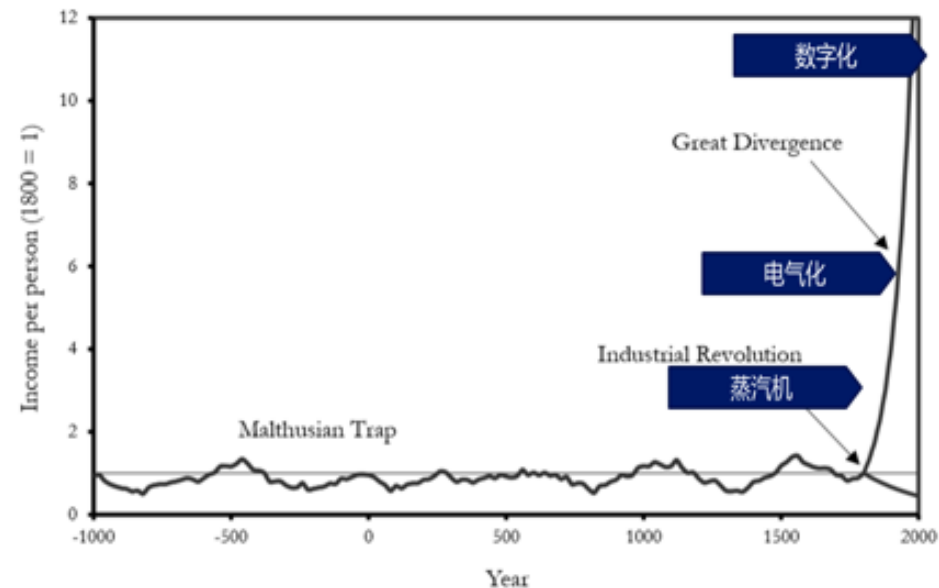
- 一 石化行业竞争格局及企业电商分析
- 二 石化行业电商的挑战及机遇
- 三 如何打造新常态下的企业电商竞争力



一、石化行业竞争格局及企业电商分析



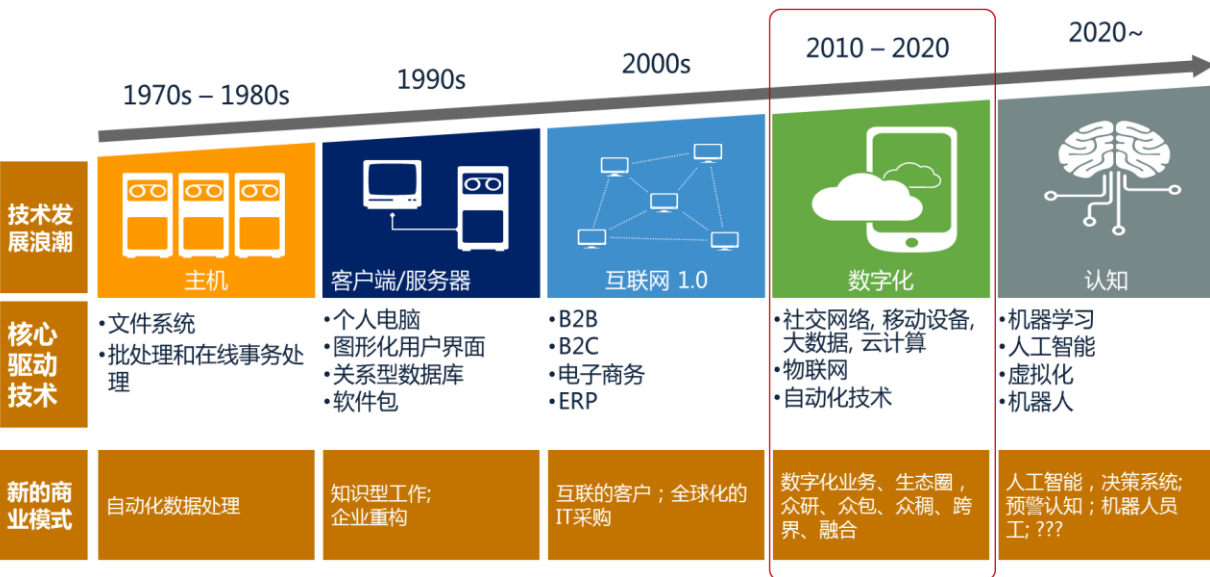
人类历史中其实只发生了一件事



数字化时代来临

化工行业产能过剩，行业竞争加剧，企业纷纷寻求新的突破口，塑造自己的核心竞争力，如何在行业内异军突起，找到自己的新蓝海？



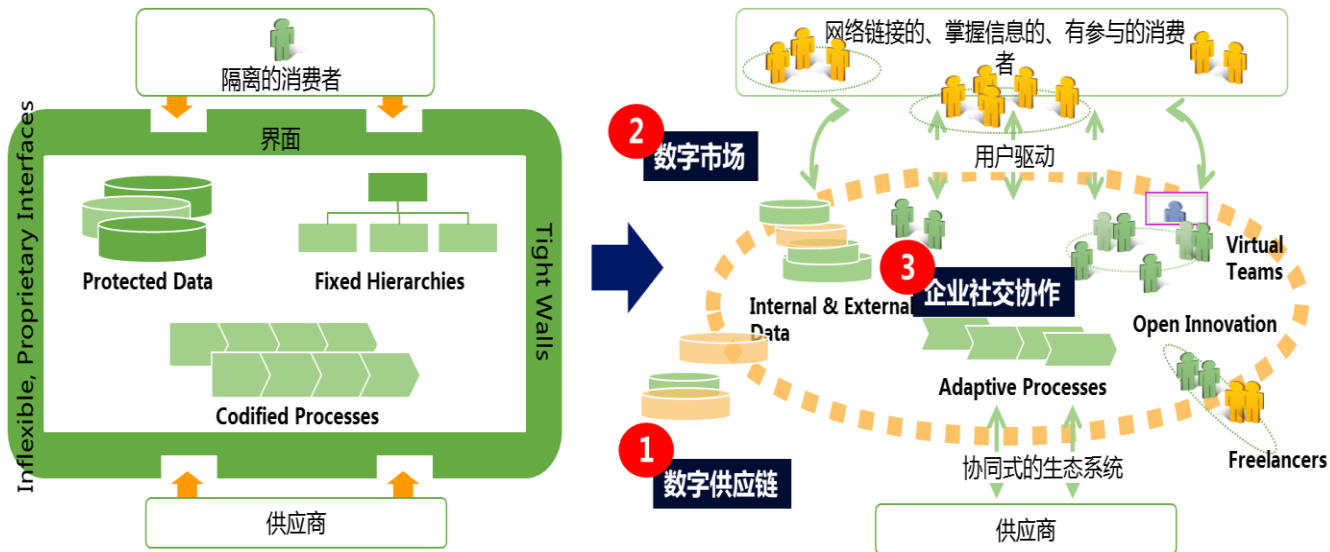


数字化的快速演变已经逐步开始超出人类想象

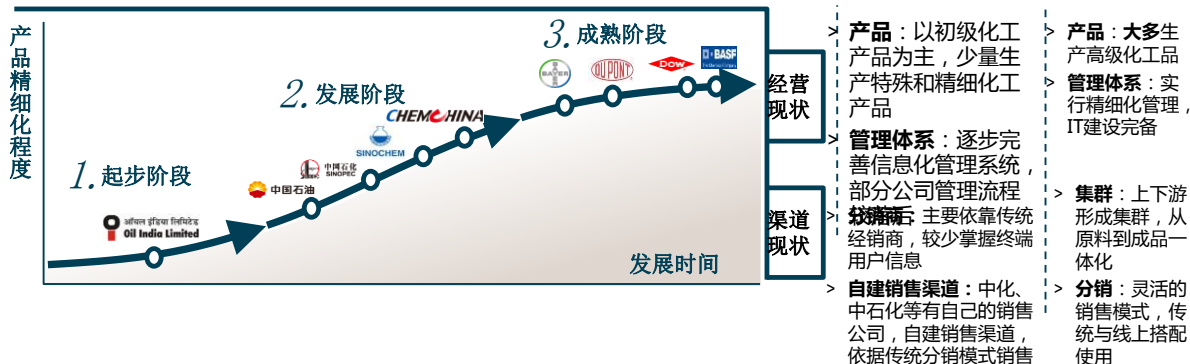


业务模式转变

企业正从传统的单向、分离、封闭的业务模式，转变为连接、互动、共享、敏捷、开放的生态圈模式



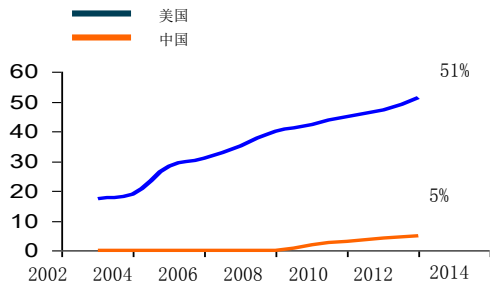
全球化工企业和市场发展阶段对比



数字化业务及电商在中国化工市场存在巨大的潜力和成长空间

中国化工企业本身和化工市场均处于初级发展阶段，与欧美成熟市场和企业相比差距较大，但也预示着市场巨大潜力和电商成长空间

中国与美国化工产品销售电商渠道占比[%]



- > 美国化工市场成熟，化工巨头通过电商渠道扩大销售范围，管理跨国业务和客户，总部由电商渠道加强对产品和部分客户的管控
- > 中国化工市场由初级起步，发展迅猛，未来有很大的电商发展空间



三大变革动力，两个在电商平台

融合信息和创新技术，升级技术基础设施，为企业运营降本增效

以差异化的产品及服务获得优质客户，提升品牌竞争力

响应中国消费数字化、智能化变革，无缝衔接线上线下客户体验

平台模式是数字化转型的基石

- 数字化领军者中有**88%**在投资平台模式，
- 数字化跟随者中只有**42%**投资平台模式。
- 2015年世界上最大15家平台企业的全球总市值已高达**2.6万亿**美元。
- 一些传统企业已经在积极布局平台战略：
 - 宝钢集团积极打造欧冶云商平台体系；
 - 飞利浦着力在医疗保健行业打造平台；
 - 约翰迪尔在精细农业领域建立了自身平台等
- 近期针对中国企业的平台模式调研显示，**82%**的受访企业认同平台模式对于自身产业有着重要影响，其中更是有**12%**的受访企业认为，平台模式会颠覆所在行业

化工产品消费体验
的差异化倒逼企业
的数字化转型，电
商平台是数字化转
型的基石



二、石化行业电商的挑战及机遇



市场及发展的倒逼，将推动企业充分竞争与合作，拥抱变化

体现在两个方面：一是合规与合作，二是竞争

倒逼

1 合规与合作

企业为了能够在这个行业里能够合规运作，活着和上下游有非常好的连接，而必须要做的事情。

2 竞争

当市场环境中有尝鲜的人，并且取得了可衡量的竞争优势，其他企业不得不去会去采用这种新的技术，把这个市场做回平衡状态。

化工电商的关键词

互联网+

聚合与转化

数字化

先发优势

平台经济

用户体验

传统化工企业，在大多数情况下，并不是一个对技术高度敏感、追求管理流程现代化的实体，并没有强大的动力去追求技术提升效率，去追求技术优化产品，并不会为了追求长期目标而努力地去尝试新鲜事物。**企业的技术演进，特别是采用创新的技术上，绝大多数情况下，最大的动力是倒逼**



电商对中国化工市场作用

- 加速中小型分销商整合，理清分销渠道，增加分销效率
- 推进分销一体化解决方案进程
- 增加销售渠道，提升销量

- 建成电子商务体系，改进管理流程，升级生产技术，做到精细化管理

- 向精细和特殊化工品方向延伸，由电商获得更多的用户数据，挖掘需求

- 专业化公司的演化升级，为行业内提供服务，电商公司也成为行业生态一角

中国化工行业存在问题

分销

- 主要依靠传统经销商，较少掌握终端用户信息

管理

- 信息化管理系统在逐步完善，部分公司管理流程较落后

产业链

- 以初级化工产品为主，少量生产特殊和精细化工产品

行业集群

- 中化、中石化等有自己的销售公司，自建销售渠道，依据传统分销模式销售

电商能帮助化工行业主体解决现有管理和渠道问题，并顺势推动中国化工行业向产业链高附加值环节和专业化公司协同服务等方向发展

电商的出现能推动中国化工企业解决现有渠道和管理的问题，并顺应向高附加值环节延伸和专业化公司协同发展的趋势



电商作用	运营方式	主力用户规模	特点及功能
营销推广	自产自销 自买自销	经销商 下游厂商	<ul style="list-style-type: none"> 由生产商或品牌商自建的平台 针对中大型规模的分销商和下游生产商推广产品，对自营产品进行推广营销 拓宽销售渠道，提升销售队伍管理效率
客户挖掘	自产自销	经销商 下游厂商	<ul style="list-style-type: none"> 厂商自建平台管理大客户 为大客户提供定制化解决方案 提升粘性，进一步挖掘并创造客户需求
集中采购	第三方中立平台	经销商、物流商 中小生产商、仓储商	<ul style="list-style-type: none"> 交易生态型目前针对中小型买卖双方，未来需要依托大买家，为大买家做集中采购服务 分解大买家需求，向小卖家下订单，加速销售过程 提高销售效率，降低销售成本
简化销售流程	第三方中立平台	大经销商 中小生产商	<ul style="list-style-type: none"> 交易所依托大卖家建立 快速完成采购/销售，量大采购/销售 简化中小企业销售、物流运输队伍，降低成本
供应链整合	多方合作共建	大经销商 大生产商	<ul style="list-style-type: none"> 由多家大型厂商参股合建 针对有能力与其对接的大买家和大卖家 提高沟通效率，降低IT费用，提升供应链管理效率，促进体系内企业深度业务合作

针对各种业务
场景，电商都
可以起到其相
应的作用





电子商务平台生态圈：借助信息流，从物流、资金流、贸易流三个层面对生产物资流通行业进行全方位整合；以稳定便捷的资金链和全面扩展的物流配合产品丰富、业务多样的交易服务，启动电子商务运营

金融服务平台：银行、保险等金融服务平台加入金融服务平台，提供基于交易和买卖资金需求的融资、保险、担保等业务

交易服务平台：生产企业、贸易商、终端用户通过平台提供的真实库存挂牌销售等业务模式促进买卖交易，扩大和深化销售网络，提高流通效率

物流基础平台：物流、仓储、混配等联盟成员加入物流平台，形成全国的服务网络，满足交易服务所需的物流仓储需求，并实现信息共享和业务协同

典型化工行业
电子商务的生态圈场景



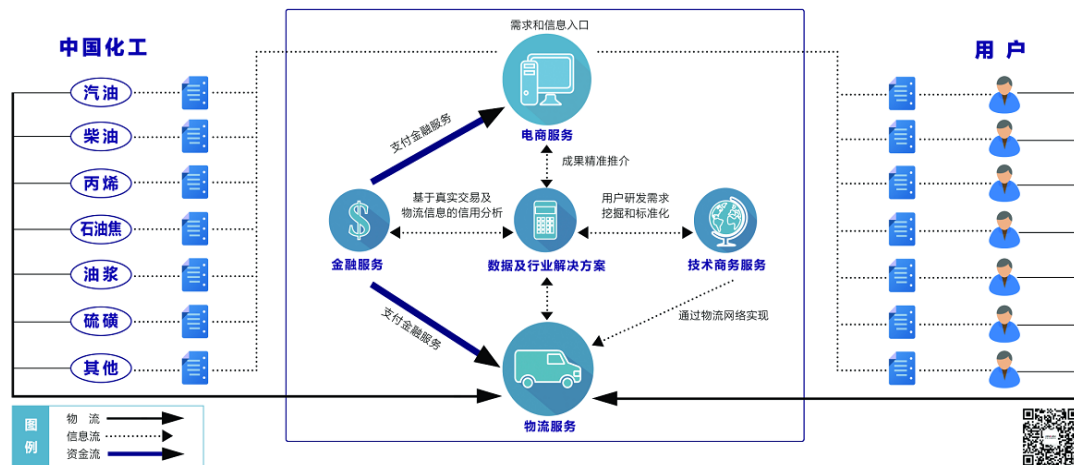


三、如何打造新常态下的企业电商竞争力



CHEMCHINA 中国化工

中国化工电商平台生态体系



化工行业，拥抱数字化电
商已是必然趋势

中国化工电商平台积极探索化工行业互助合作的新模式，努力打造以数据为基础、以服务为导向，以资源整合与共享为核心的国家级化工行业电子商务综合服务商

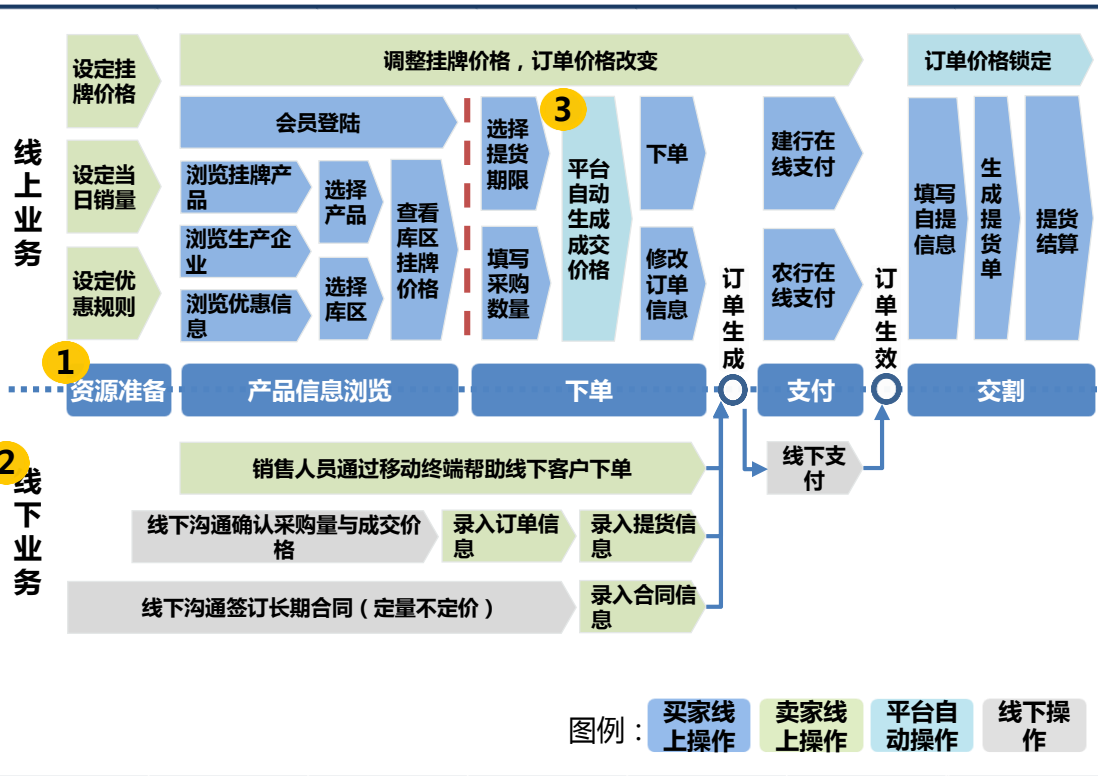


扫码观看大会视频



提供丰富的功能
能满足您的需求





- 1 实现从资源准备到货物交易的交易全过程平台线上支持，打造无缝电商交易体验
- 2 平台支持线上与线下业务场景结合，通过线下业务线上导入，规范支付与交割流程，提升客户体验，提高业务规范度
- 3 通过在系统内固化部分核心业务规则，提升业务标准化与规范化程度

中国化工电商平台实现了线上与线下的全面融合的交易及服务体验





并提供解决方案式销售能力，增强企业协同竞争力

标准解决方案

- 1 行业解决方案
- 2 产品介绍和特点展示
- 3 市场应用案例
- 4 服务模式

...

定制化解决方案

- 1 定制方法
- 2 客户案例分享
- 3 服务模式和流程
- 4 定制化需求在线收集

...



扫码观看大会视频

优化客户体验

实时跟踪交易过程

手机竞拍

便捷下单

移动支付

实时查看价格信息

实施获取活动信息

及时获取行业资讯

增加客户粘性



提高业务效率

实时跟踪交易过程

高效业务批复及处理

商品、企业推广

手机代下单

及时响应客户需求

实时掌握销售情况

改变客户采购习惯

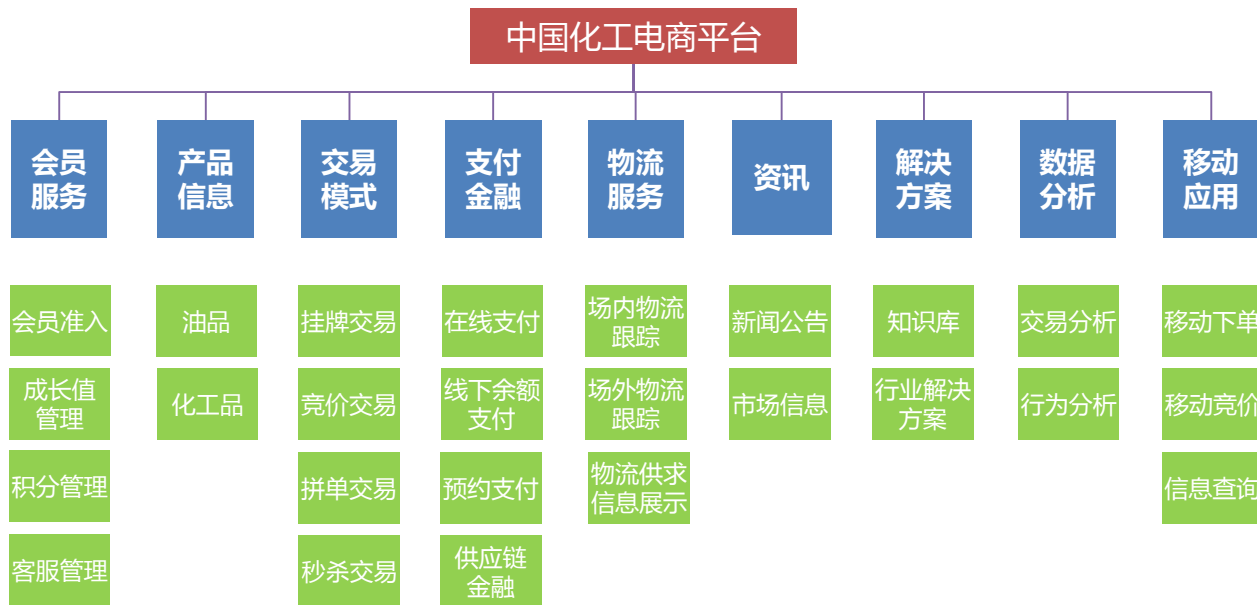
平台推广

提高服务质量

中国化工电商平台提供便捷的移动应用，增强客户体验和粘性



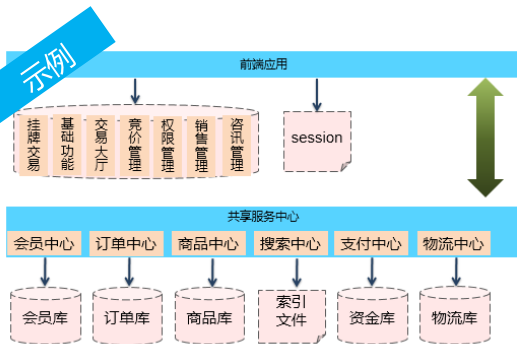
扫码观看大会视频



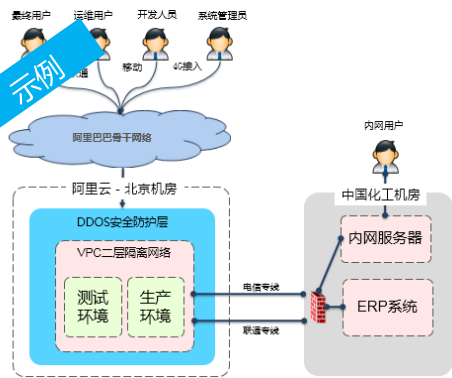
中国化工电商平台集成了中国化工线上线下一资源，为化工客户提供会员、交易、在线支付、物流、资讯等全方位电子商务服务



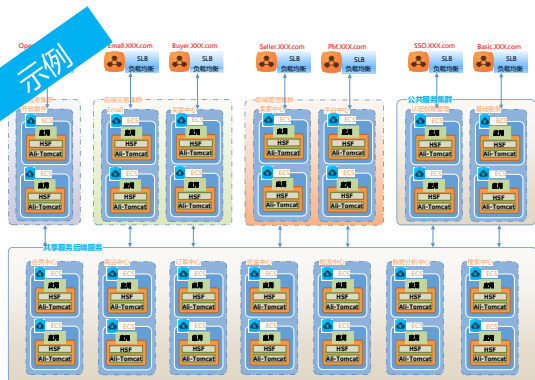
数据架构



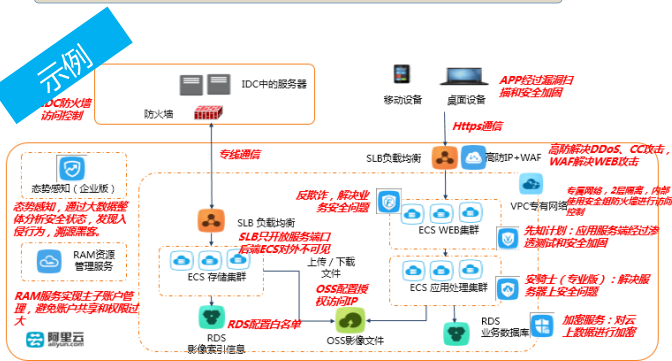
运行架构



部署架构



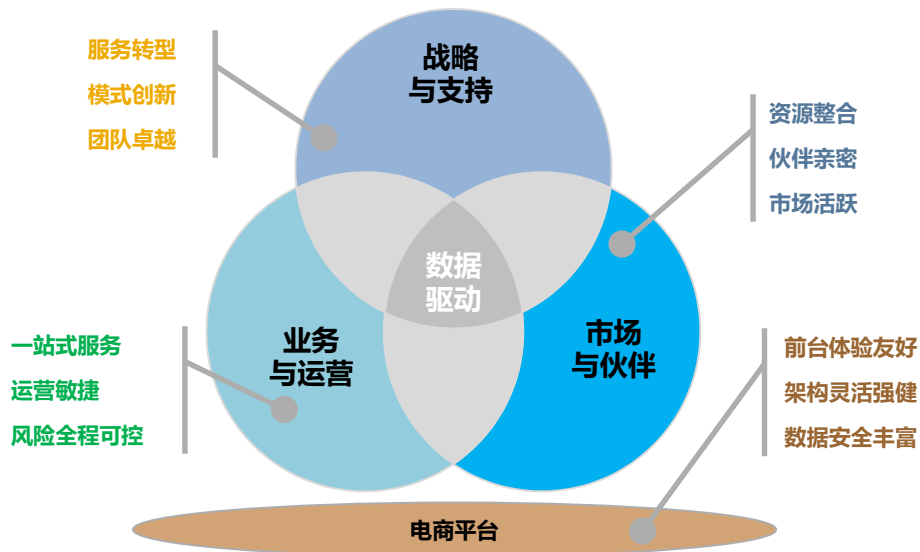
安全架构



中国化工电商平台与
阿里云合作，采用业
界领先的云架构技术
，具备行业内领先的
可靠性、安全性和可
扩展性



扫码观看大会视频



建立稳定成熟的运营服务模式

运营模式的设计要围绕以数据驱动为核心，以整体战略为指导，紧抓市场与伙伴，推进业务运营的落地和平台的建设，建设富有化工特色的电商运营服务模式



聚集转化供应链资源，构建中国化工行业电商生态体系



通过电商整合渠道，建立化工行业销售电商生态圈，聚合代理商、物流、仓储、金融等供应链合作伙伴，引流和聚集客户，延伸服务模式，提升客户体验，将是中国化工行业电商发展的必然趋势



欢迎访问

<http://www.e-chemchina.com>

或下载移动APP

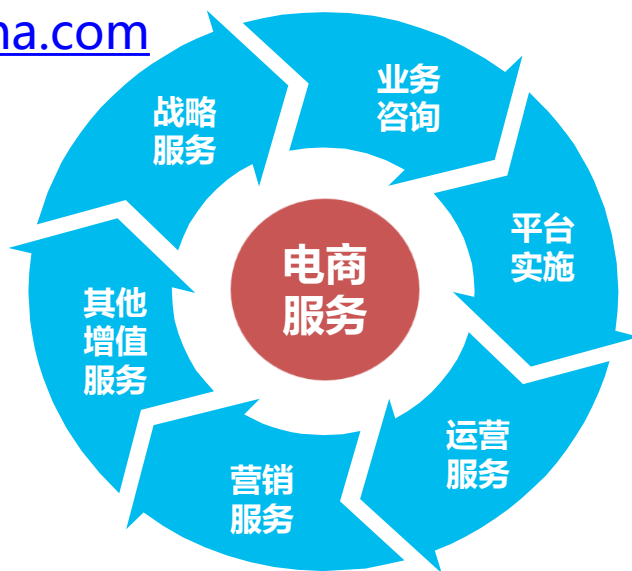


iOS



Android

开启您的新体验



我们热情欢迎您开启中国
化工电子商务平台的新体
验，并欢迎您在平台推广
您的公司

如需在平台推广您的公司，
请不吝与我们联系。中国
化工电子商务平台竭诚为
您服务，与您携手相伴，
共创未来！



扫码观看大会视频

2016 The
Computing
Conference
THANKS

