



華東理工大學

EAST CHINA UNIVERSITY OF SCIENCE AND TECHNOLOGY



电子商务商业模式和概念

华东理工大学计算机系
霍吉



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





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

■ 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

■ 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

■ 3、市场机遇

■ (1) 目标市场是什么？市场有多大？

类别		图书音像	数码	服饰
		(卓越/当当)	(京东/新蛋)	(凡客诚品/欧莱诺)
性别	男	94	118	107
	女	108		91
	18岁以下	94		72

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

	5000元以上	95	119	105
--	---------	----	-----	-----

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

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



精品模式和全品种模式

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



高难度沟通:麻省理工高人...

¥32.44

★★★★☆ (84)

图书每满200元减100元最多...

2



慢煮生活

¥34.24

★★★★☆ (61)

图书每满200元减100元最多...

3



罗生门

¥27.69

★★★★☆ (89)

图书每满200元减100元最多...



世界美术名作二十讲(修订...

¥47.35

★★★★☆ (125)

图书每满200元减100元最多...



原则(简体中文版)

¥62.00

★★★★☆ (125)

图书满200返200鞋靴券



我的第一本专注力训练书 (...)

¥37.38

★★★★☆ (4665)

童书满200元减120元



活着本来单纯:丰子恺散文...

¥31.53

★★★★☆ (235)

图书每满200元减100元最多...



局外人(诺贝尔文学奖60周...

¥28.67

★★★★☆ (67)

图书每满200元减100元最多...



能力都是逼出来的

¥28.06

★★★★☆ (21)

图书每满200元减100元最多...

销售热门产品
——少品种多销量

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

精品模式

优点：少品种多销量

缺点：积压风险集中

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。



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。

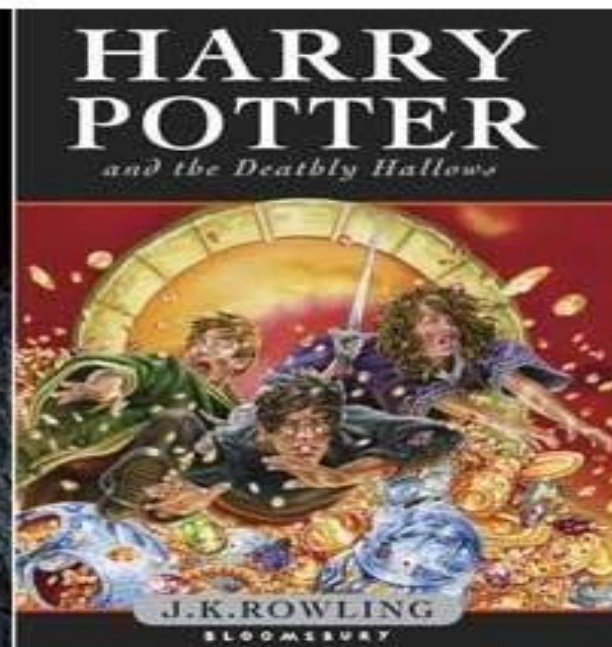
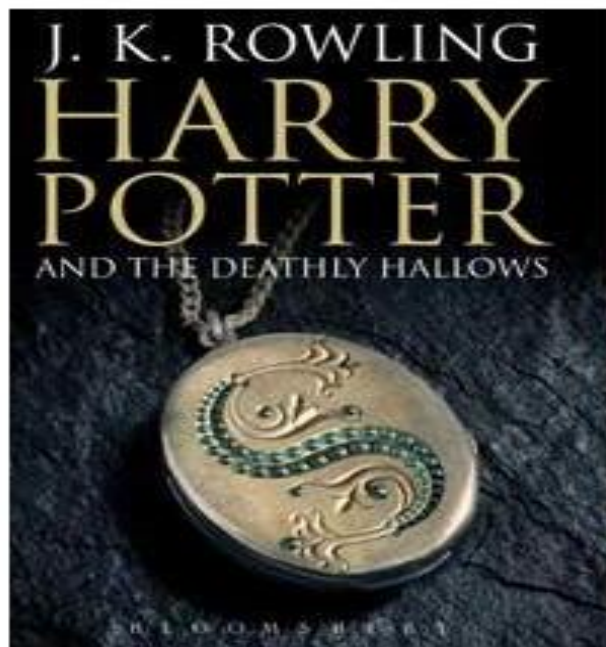
■ 提供购物券或者精美小礼品的方法。

■ 通过畅销产品的低价促销形成**光环**效应，吸引新顾客。

■“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
- 更多的订单



光环效应还有什么例子？



光环效应

- 秒杀
- 团购





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。



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

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





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



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





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



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

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



DEAL OF THE WEEK

SanDisk 1GB Sansa Express MP3 Player

List Price: \$59.99
Our Price: \$38.72

[▶ more info](#)

 **FREE SHIPPING**



• 零售许可证 eVineyard



• 领先的技术 Amazon






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。

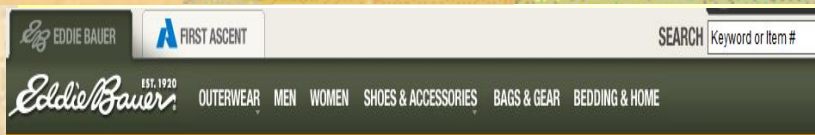
例如：

- 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。



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？



参考

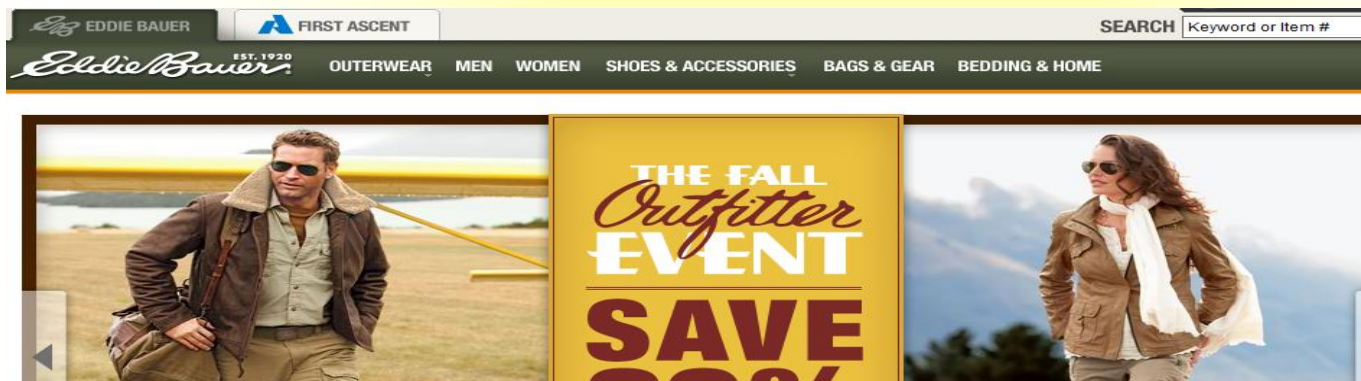
网站只提供产品信息，将想购买其产品的顾客引导到销售产品的传统店铺去。

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。
- 直销部经理也很害怕网上销售会替代邮购直销。

如何令三渠道协调？



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。
- 直销部经理也很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**。

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。



丢失手套
俱乐部



the backpack headquarters

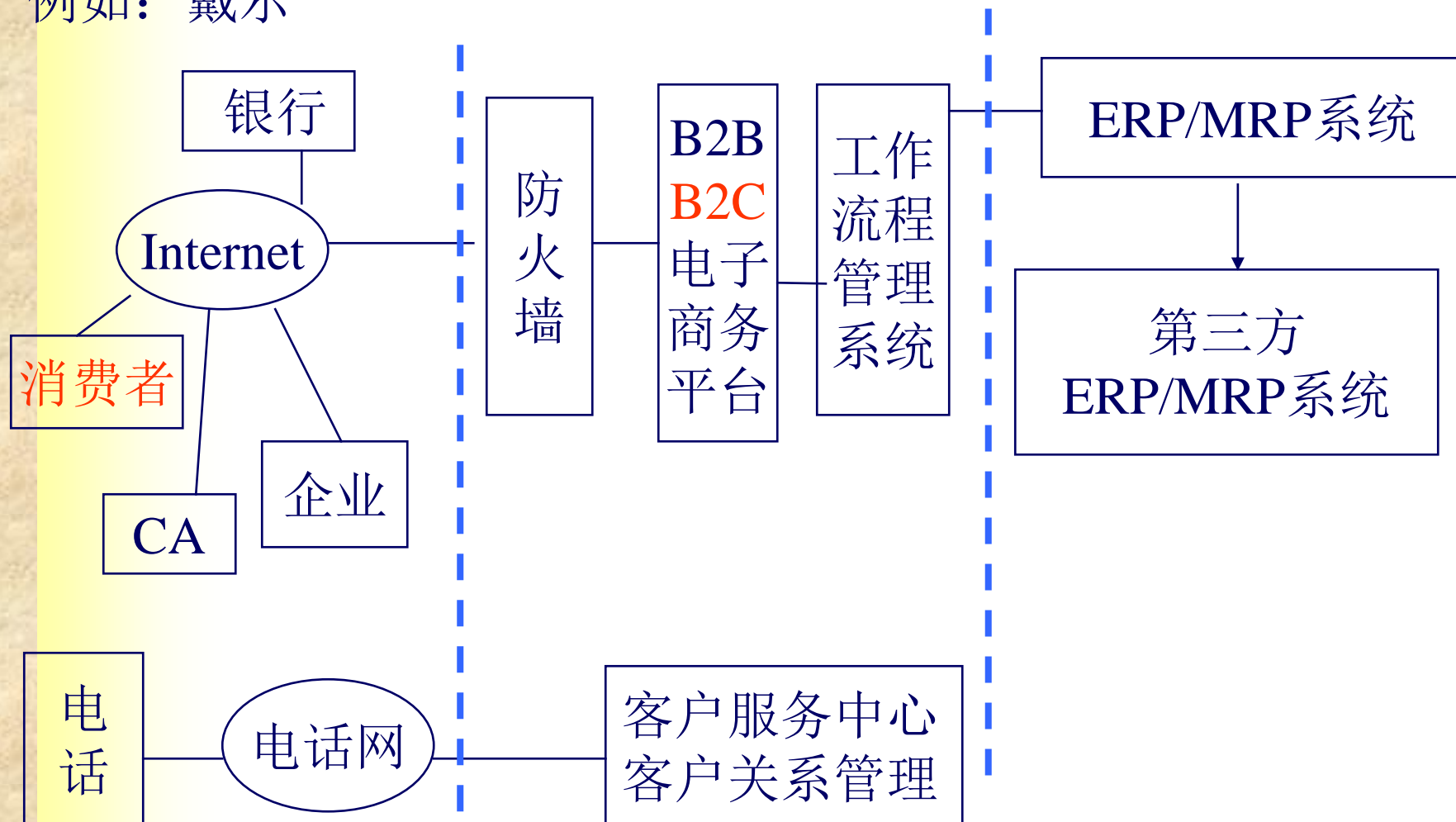
find the perfect fit for your kid

+ SHOP ALL BACKPACKS



制造商直销

例如：戴尔





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

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





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



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

用户名: 密码: [登录](#) [注册](#) [短信订阅](#) 客服热线: 021-26093000 [会员中心](#) [搜索](#) [邮箱](#) [杂志](#) [导航](#) [论坛](#) [无线](#) [短信](#) [English](#)

我的钢铁
Mysteel.com

大宗商品 我的钢铁 我的有色 煤炭 煤化工 石油 商城 电子商务 [点评](#) 物流 国际 海运 期货 指数 技术 钢厂 设备 会展 人才 微博 博客 研究中心 质量

[钢材](#) | [建材](#) 热轧 中厚板 低合金板 船板 容器板 冷轧 涂镀 镀锌 彩涂 镀锡板 硅钢 型钢 H型钢 翼缘板 带钢 | [钢管](#) 无缝管 焊管 | [工程报价](#) 库存 统计

[特钢](#) | 结构钢 工模钢 弹簧钢 轴承钢 冷镦拉丝 优焊线 工业普圆 优质板带 管坯 优质钢坯 | [不锈钢](#) 板卷 管材 型材 带材 不锈钢原料 200系 300系 400系

[炉料](#) | 国产矿 进口矿 铁合金 生铁 铸造 还原铁 废钢 钢坯 焦炭 耐材 | 焦煤 动力煤 喷吹煤 无烟煤 | 煤焦油 粗苯 甲醇 硫酸铵 | 原油 成品油 燃料油

各地市场 上海 北京 天津 重庆 浙江 江苏 山东 福建 安徽 江西 广东 广西 海南 河南 湖北 湖南 河北 山西 内蒙古 四川 云南 贵州 西藏 辽宁 吉林 黑龙江 陕西 甘肃 宁夏 青海 新疆 杭州 宁波 南京 无锡 济南 青岛 福州 厦门 合肥 广州 深圳 南宁 郑州 安阳 武汉 长沙 石家庄 唐山 太原 成都 昆明 西安 沈阳 华东 华南 华中 华北 西南 西北 东北 台湾

2012-09-11 第一财经·我的钢铁网价格指数: 综合指数127.4点, +0.99%; 螺纹钢指数49.9点, +1.14%; 热轧板卷指数121.6点, +1.34%; 中国铁矿石综合指数116.8点, +3.18%



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
Aviation

联合购买

Sep 15, 2006 at 16:01 ET 34.85 +0.07

SEARCH[▼ OUR ENGINES](#)[► OUR SERVICES](#)[► OUR COMMITMENT](#)[► ABOUT AVIATION](#)

The CF34 Engine Family

[▼ Home](#)[▼ Our Engines](#)[▼ Commercial](#)[CF6](#)[CFM56](#)[CF34](#)[CT7](#)

Regional Revolution

The CF34 sparked one of the most important events in commercial aviation: the introduction of the regional jet. Today, GE is testing its latest CF34 engine, the CF34-10.

- 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。

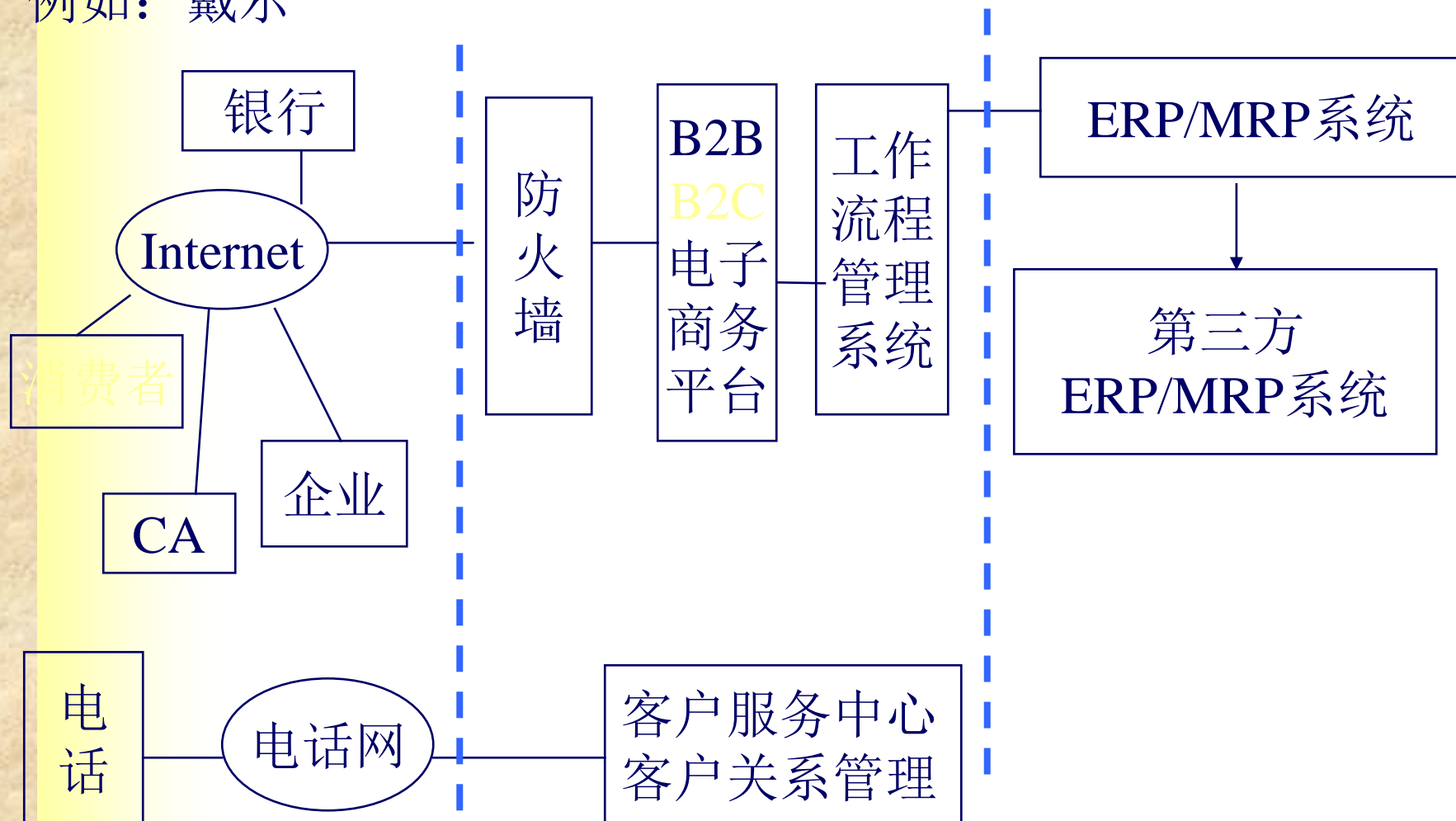


B2B商业模式

- 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

电子采购

例如：戴尔





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



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。



触发定价

——根据消费者所处的不同地点制定价格。



使用率定价

——根据商品的使用率制定相应价格。



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。

拍賣檔案

目前出價：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) HIGHEST	-	9,000 元	1	-10-05 14:39
zap51888***** (32)	-	8,900 元	1	-10-05 13:21
helixa***** (16)	-	5,800 元	1	-10-04 06:40
liao380***** (45)	-	5,700 元	1	-10-05 08:43
stars3***** (104)	-	5,100 元	1	-09-29 13:05
z0829***** (46)	-	1,030 元	1	-09-29 07:44
freecan***** (476)	-	1,000 元	1	-09-28 22:40

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、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。

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



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

[Contact Me](#)

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

Profile for:

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

Feedback

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

Software & Technology Experience

[Database Development \(8\)](#)

[Application Development \(3\)](#)



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



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
霍吉