



石家莊鐵道大學
SHIJIAZHUANG TIEDAO UNIVERSITY

在线开放课程

第二章 电子商务模式分析

电子商务业务模式--2

主讲：赵宁

目录

- ✓ 市场机会：目标市场及其容量
- ✓ 竞争环境：谁是你的竞争者？
- ✓ 竞争优势：有什么是别人没有的优势吗？
- ✓ 营销战略：Promotion
- ✓ 组织发展：什么样的组织结构？
- ✓ 管理团队：企业领导人需要什么经历和背景？

业务模式：市场机会

- ✓ 市场机会是企业所预期的市场以及企业在该市场中有可能获得的潜在财务收入机会
 - ★你的目标市场是什么？市场容量有多大？（中化网：中小化工企业）
 - ★市场空间由许多细分市场组成，实际的市场机会一般集中在一个或几个细分市场上

业务模式：竞争环境



在线开放课程

- ✓ 竞争环境：其他企业在同一个市场空间中经营、销售同类产品
 - ★还有什么其他企业占据着你的目标市场？哪些是**直接竞争**对手，哪些是**间接竞争**对手？
 - ★百度、google、搜狐、新浪
 - ★京东与国美、苏宁

业务模式： 营销战略

- ✓ 营销战略：由如何进入一个新市场、吸引新客户的具体举措构成的营销计划。如何促销你的产品和服务以吸引你的目标客户？
- ✓ 4P-4C
- ✓ product--price--place--promotion
- ✓ Customer-cost-Convenience-Communication
- ✓ 利用知名品牌：上海奇瑞—奇瑞—QQ
- ✓ 淘宝网：铺天盖地的广告

业务模式：组织发展

- ✓ 组织发展：所有的企业都需要有一个组织来有效地实现它们的商业计划和战略。
- ★ 为实现商业计划，企业需要采用什么类型的组织结构？
- ★ 许多电子商务企业的失败就是因为其缺乏支持新的商务形式所需要的组织结构和文化价值 (Kanter, 2001)

业务模式：管理团队



在线开放课程

✓ 管理团队：企业中负责各类业务模式运作的员工。

★ 什么样的经历和背景对企业领导人来说是重要的？技术、经验、能力？（胜任力）

★ 负责模式运作的管理团队是业务模式中最重要的因素

总结：战略设计应回答的问题



在线开放课程

- ✓ 价值体现：消费者为什么要买你的东西？
- ✓ 赢利模式：你如何赚钱？
- ✓ 市场机会：目标市场及其容量
- ✓ 竞争环境：谁是你的竞争者？
- ✓ 竞争优势：有什么是别人没有的优势吗？
- ✓ 营销战略：Promotion
- ✓ 组织发展：什么样的组织结构？
- ✓ 管理团队：企业领导人需要什么经历和背景？

中国化工网-行业专业网站



在线开放课程

- ✓ 中国化工网 (<http://china.chemnet.com/>)
—成功的电子商务商业模式
- ✓ 以行业信息服务为经营目标：专业网站
- ✓ 1997年，当人们都在关注dot-com时，孙德良却选择了为行业提供服务的经营思路：选定专业网站可以对行业资源和需求更为熟悉，服务内容更加深入和细化。

中国化工网-机会与梦想



在线开放课程

- 决定自己创办网络公司：1997年10月16日，与在一家化工公司上班的同学聊天→看到了一抽屉全国各地大大小小化工公司老总的名片→何不作一个化工网站？（1）化工企业数量多；（2）化工企业有理想的规模；（3）化工行业产业链较长；（4）化工产品种类多，标准化程度高。
- **机会与梦想：**浙江化工大省→信息需求←成功的化工网站

中国化工网-奇迹



在线开放课程

- 坚守自己的创业模式：专业网站+低成本扩张（每月19美元，在美国租用了一个10兆的空间）
- 明确的盈利模式：“会员+广告”。中国化工网从创建伊始就有明确的业务模式：通过为会员企业的原料采购、产品出口提供信息创造价值，同时经营互联网广告业务，以收取会员费和广告费作为企业的赢利模式

中国化工网-奇迹



在线开放课程

- 为确保信息服务质量，公司建立了国内较为完备的**化工行业数据库**，内含40多个国家和地区的5万6千多个化工站点。该数据库是中国化工网赖以开拓市场、提供服务的核心要素。
- 一直坚守自己的创业模式：专业网站+低成本扩张，以自有资金稳健独立地经营，因此在网络泡沫极度膨胀的时期，公司的经营模式未受风险资本的干扰。

中国化工网-快速发展



在线开放课程

- 中国化工网在建成初期就获得市场认同，现已成为业内数据丰富、客户数量众多、访问量最高的化工站点，并凭借业务模式、品牌、产品、资源等优势逐步确立了行业领先地位。
- 2009年末已经发展到总资产5.07亿、主营业务收入1.73亿元、年净利润5.13千万元的经营规模。

中国化工网-案例总结



在线开放课程

- 总结
- 独立(独特)的经营理念：专业网站+低成本扩张(与概念空壳+烧钱形成对比)
- 赢利模式：借助传统企业
- 实时抓住机会
- 小本经营，埋头做事，一刻也不能忘记快快做大。

小结

- 本部分重点分析了业务模式中的剩余6项：市场机会、竞争环境、竞争优势、营销战略、组织发展、管理团队；并以中国化工网为例进行了案例分析。