

通过平台直接销售 是电子商务营销模式的创新

——在北京“消费养老”模式论证会上的发言



前年年底的时候,很荣幸参加了国家发改委培训中心关于“消费养老”课题的研究,有机会对上海家帝豪电子商务有限公司的“消费养老”模式有一些了解。

我从事互联网行业十年了,对这个行业非常关注。今天我讲一下对上海家帝豪电子商务有限公司的“消费养老”模式的思考。

上海家帝豪电子商务有限公司的“我爱我买”是把消费资本的概念转化为“消费养老”的操作概念,引入到我爱我买的电子商务平台上,这是一个很大的创新。

电子商务发展十年了,有很常见的模式,B2B,阿里巴巴、慧聪,B2C,京东商城,去年营业额达到300亿元,还有亚马逊,凡客,C2C,包括淘宝网、拍拍网、百度有啊。家帝豪给我们提供一个B2F的模式,针对家庭的,这个模式的特点分为线上和线下多种渠道,对“我爱我买”站点进行广泛推广和规范化的导购管理,使得我爱我买面向家庭消费这个更巨大的市场,成为一个重要的营销渠道。

525m“消费养老”有四个方面的创新,一是电子商务创新,二是商业模式方面,三是重构电子商务价值链,四是营销模式有所创新。

我们看一下电子商务,几个月之前的轰动全国的淘宝十月围城事件,淘宝上很多中小卖家对淘宝进行围攻,对大卖家进行围攻,秩序混乱,商务部出面解决。这个起因是因为淘宝规则的调整,最后是马云和淘宝决定推迟一年的执行新规,平息了这个事件。

当时中央电视台“东方时空”采访我对这个事情怎么看,我认为无论是淘宝,还是上面的商家,实际上它是一个开放的平台,平台和上面的合作伙伴利益规则怎么定。

阿里巴巴去年也出现诚信问题、欺诈问题,CEO辞职。这都给我们带来提醒,如何调整好电子商务商家和合作伙伴,以及众多消费者之间的利益,这个非常值得探索,十月围城事件与电子商务理念不成熟有关系,如果



▲ 曹建华董事长(右)向全国政协委员詹国枢先生介绍《我爱我买》期刊
► 中国互联网协会网络营销工作委员会副秘书长范锋博士正在演讲

拿通常我们所认识的电子商务企业和家帝豪的模式来看,他们有不同点。家帝豪525m购买平台是消费渠道多元化,不仅是线上而且有线下,各种服务方式,在售后方面、物流方面都有保障,它是以日用消费品为主,在关心国计民生方面等等,更有理念上的创新。

从电子商务模式创新来看,不管是B2B,还是B2C,实际上电子商务本质上就是商家和消费者,如果以家庭为单位来考虑家帝豪“消费养老”模式,它实际上是通过商家和家庭消费者的对接,形成自己独特的B2F优势。我们在研究这个课题的时候,国家发改委培训中心的杜平主任说到到底叫B2F,还是B2Home,这个叫法可能更准确。

家帝豪我爱我买B2F创新之处,就是通过平台直接将产品销售于千家万户,汲取电



子商务外围三种模式和互联网WEB2.0等特点,并结合自身优势而创新的一种电子商务营销模式,可称之为第四代电子商务模式。

它的优势就是利用消费返点增强企业资本市场竞争的事例,有利于相对明确的发展订单式供货和生产,消费者通过消费返点为自身未来养老提供一个新的保障资金来源,促进企业和消费者之间长期稳定的经济关系,不断增强相互间的长期信用,有利于促进专业服务机构的快速发展。

从价值链创新来说,平台和商家、消费者是长期博弈的过程,这也是淘宝事件出现的背后真正原因,这个问题如何解决,如何平衡平台、商家、消费者三者之间的关系。525m通过消费者消费返点再投资,增加资金来源,鼓励消费者进行消费,这是一个良性循环,解决

了电子商务价值链平台、商家、消费者长期矛盾的问题。我爱我买模式更有利于形成三位一体的营销平台。

营销的时候主要考虑营销渠道,怎么在百度靠前一点,在淘宝上获得更好的位置,我爱我买网站B2F创新最终价值就是以自己企业为核心的营销型电子商务平台,通过网络营销这种低成本高回报的方式帮助企业更好地创立网络平台,更容易销售产品和进行服务。

这个营销模式的创新体现这样几点:

■ 大量物流配送和物流服务人员,促进社会就业的发展,“消费养老”的服务商今年就可以达到10万家。

■ “消费养老”模式是电子商务一种深度创新。

■ 意义还在于由此产生了激发社会和经济发展的内生动力,因为我不仅服务消费者,服务商本身也是一种消费,而且它还是平台的投资者。

■ 实现企业社会责任和企业创新动力之间深度结合。

线上可以通过空中大卖场销售它的产品,线下有10万服务商可以直接服务终端消费者。

从模式价值来讲,有社会价值,也有对电子商务行业创新的价值,杜平主任总结说是三大工程,一是养老,帮助普通消费者积累养老金,二是再就业工程,三是利用消费返点的理念成为社会投资工程。这三大工程社会价值是非常值得肯定的。

第一财经“金牌搭档”边风炜、都业华联袂呈献 《操盘手内参·年报专题》免费送读者

预盈预增、超跌反弹、节能环保3大题材 15只个股让你尽享年报行情

边风炜曾说,入市数十年,年报行情年年报到,从不爽约,即使2008年的大熊市,依然有8个交易日,6.41%的涨幅。1月9日,在总理讲话提振下,大盘强劲反弹,连续收复5日、10日、20日均线,年报行情是否已然开始?哪些板块、题材有更大的表现机会?

1月14日,2012年度第一届“决胜股市天天向上”财富论坛将在云峰剧院隆重举行!论坛现场,主办方为每位到场读者都准备了《操盘手内参·年报专题》,本报读者可拨打021-61958875预约或在论坛当日持本报直接进场领取。“操盘手内参”系列自推出后,受到了上海股民的一致好评,曾有股民为求得一份内参而跨越半个上海专程来取。本次专题集合了预盈预增、超跌反弹、节能环保3个题

材,解析年报行情下15只个股机会,3倍于以往内参的容量,帮助读者抢抓新年第一桶金!

论坛特邀第一财经特宾边风炜、都业华主讲。作为在第一财经的“金牌搭档”,2人一个是知名证券公司营业部首席分析师、一个是著名证券软件设计师,一个长于宏观策略,一个擅长技术分析,此次联袂出现在论坛上,将为上海股民提供一条明确的年报行情投资线路图。现在,读者可立即拨打电话021-61958875预约“操盘手内参”,听2位分析师解析2012年走势,抢占投资先机!

时间:2012年1月14(周六)上午9:00
地点:云峰剧场 北京西路1700号(近万航渡路)
预约热线:021-61958875

怎样让孩子的个子长得更高?

怎样才能多长十厘米?一、首先检查骨骼生长状况,这是需要专业性的机构才能做到的,只有骨骼端面的骺软骨还呈开放状态,才有可能多长出这十厘米的。二、直接从体外补充对身高生长有决定性作用的“生长成分”,而后在专家的指导下,从饮食、睡眠、运动等诸多方面进行配合,才能让孩子每年比正常情况下多长出3~5厘米,二至三年就能多长出十厘米。

六种类型的孩子如何促进生长?生长迟缓型:表现为个子一直长的比较慢,也无明显的青春期末突增(蹿个子)现象,其原因多为疾病影响或骨骼营养匮乏。要想办法让孩子获得追赶生长。骨龄偏大型:是骨龄大于实际年龄,长高年限显著缩短,多由早熟所致。早发育的孩子如不及时调整往往长不高。发育后停长型:在青春期末突增后生长极度缓慢,身高增长≤2cm/年。必须赶在骨骼闭合前及时补充生长关键性的物质。营养过剩型:常由于蛋白质摄入过多,营养物质代谢紊乱,骨骼横向

发展所致。必须及时调整骨骼的发育方向,只有纵向发展才能长高。晚长型:比同龄的矮小,家长认为孩子是晚长,需检测骨龄,如果常年的年长高幅度低于中等水平,不能指望一个青春期的突增就能追回多年的差距。遗传型:父母较矮,遗传对孩子未来身高有较大影响,但只要及早抓住后天生长期,增强骨细胞活性,突破遗传限制多长高10厘米是完全可能的。——摘自江苏科学技术出版社《健康增高妙法——让孩子长更高》

在寒假期间,南京东路800号市百一店东楼19楼J座(六合路58号),上海天拓将举行身高检测活动。该活动运用CHN标准测定生长发育状况,分析孩子骨骼生长差异,评估生长潜质,制定科学的助长方案,全程跟踪定期复测,让个矮的孩子实现追赶性生长,挖掘已停长但骨骼还未闭合孩子的最后生长潜力。更多内容请参考网址:www.chnqsn.com 预约电话:33310708,33310709,接待人数有限,请提前预约。

专业验光配镜到眼镜公场 一副也是批发价

眼镜价格大战继续探底, 拧干眼镜暴利水分

今天上午,上海地区最大的眼镜卖场——眼镜公场批发城促销活动开始,以“打破行业暴利坚冰,将平价进行到底”为经营理念的眼镜公场平价超市全面升级,并继续坚持低价销售,一副眼镜也批发。

据了解,全国百余知名眼镜厂商进驻眼镜公场批发城进行直销,上千种品牌,上万种款式的镜架与镜片任市民顾客挑选,店内所有销售人员均来自各个厂商。据眼镜公场批发城总经理程总介绍:“这种模式就是要把批发价搬到零售柜台,省去中间商层层加价的环节,实现批发零售派,使眼镜价格更加的透明化,真正让利予消费者。”

眼镜公场批发城位于五角场黄兴路,总店面积近1000平方米,是杨浦区最大的眼镜卖场,店内集合了法国依视路、日本豪雅、卡尔蔡司、上海精工、北京博士伦等国内眼镜厂家的龙头,也有雷朋、古驰、警察、迪奥、卡宴等国内外顶尖品牌,这些品牌的眼镜产品也是厂家直销。

为了确保时时刻刻的低价策略,眼镜公场批发城建立了自己独立的价格监控系统 and 市场调研体系,眼镜公场批发城总经理告诉记者:“暴利已成为眼镜行业的一

个公开秘密,我们眼镜公场批发城就是要颠覆行业潜规则,一副也批发,让价廉物美的眼镜从容‘架入寻常百姓家’。”

为了回馈顾客,迎新年,眼镜公场促销大给力。

到眼镜公场新年5重赏

1重赏:到美团,拉手,大众点评团购,神秘价格得价值798元精美眼镜套餐。

2重赏:凡于眼镜公场购买任何镜架或镜片满500元送300元。

3重赏:免费(综合视力检查及光度分析)。

4重赏:相同产品保证低价,买贵退双倍差价。

5重赏:单配镜架或镜片享批发价再8折优惠。

规模大,单店面积600平方以上,数百国际品牌,上万款眼镜全部以市场价3到7折价格优惠。

优惠时间2012.1.1-2012.1.31.

便民提示地址:黄兴路1643号二楼大润发对面。仙霞路606号三楼靠水城路口。四川北路789号二楼靠武昌路口。咨询电话4008881655