

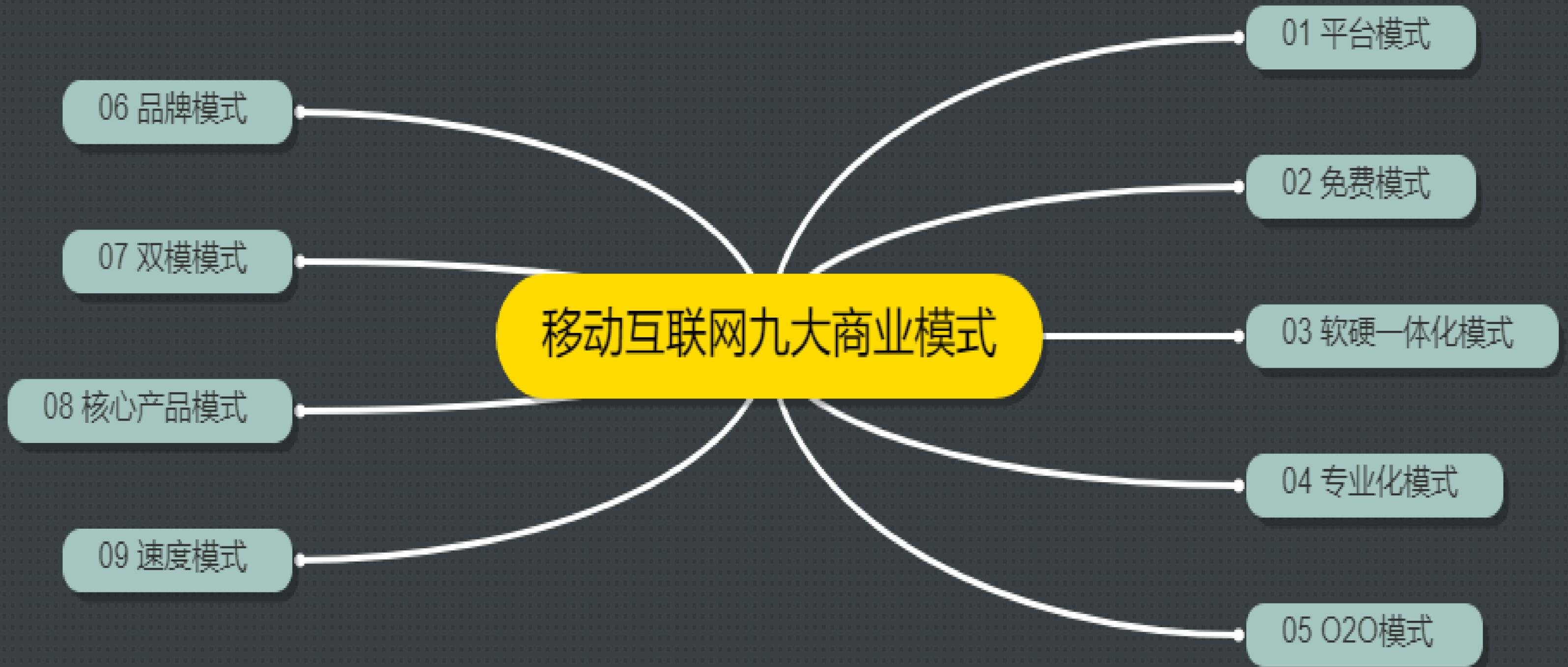
仅供内部学习交流之用
请勿对外传播
谢谢合作

移动互联网九大商业模式

王老师



移动互联网九大商业模式





移动互联网九大商业模式之一 平台模式及其案例分析



内容概要

平台就是为合作参与者和客户提供一个合作和交易的软硬件相结合的环境。

平台模式是通过双边或多边市场效应和平台的集群效应，形成符合定位的平台分工。在这个平台上有众多的参与者，有着明确的分工，都可以作出自己的贡献，每个平台都有一个平台运营商，它负责聚集社会资源和合作伙伴，为客户提供好的产品，通过聚集人气，扩大用户规模，使参与各方受益，达到平台价值、客户价值和服务最大化。

构成平台模式的6个条件

- (1) 平台模式具有开放性特征，也就是对合作伙伴开放，合作伙伴越多，平台就越有价值。
- (2) 平台模式具有双边市场和网络外部性特征。
- (3) 市场中有大量（潜在）买家和卖家需要对接，也就是说平台要具有聚合力。
- (4) 平台企业具有至少一项对于行业来讲是稀缺的且具有竞争力的核心能力或核心应用。
- (5) 平台企业与其合作伙伴没有直接的竞争关系，二者具有不同的盈利模式和市场目标。
- (6) 平台企业通过打造开放平台、扶持合作伙伴等策略，能为合作伙伴和第三方开发者带来利益。

平台模式的分类

按照**业务属性分类**，当前**应用型平台模式**是移动互联网平台模式的主流，应用型平台模式主要有：

- (1) 新媒体平台模式
- (2) 垂直应用平台模式
- (3) 电子商务平台模式
- (4) 综合服务平台模式

按照**产业链运营主体分类**

- (1) 终端商的平台模式
- (2) 互联网公司的平台模式
- (3) 移动运营商的平台模式



平台模式及其案例分析

平台模式案例：淘宝——平台开放，打造电子商务生态圈

淘宝开放平台（Taobao Open Platform, TOP）是指由淘宝网提供的，面向第三方的开放式电子商务服务基础服务框架，旨在以开放API为契机，形成一个多接口的开放性平台，吸引大量的合作伙伴聚集为一个商业生态系统。





淘宝平台案例分析

淘宝推出开放平台，正是要把淘宝网的商品、用户、交易、物流等一系列电子商务基础服务，像水、电、煤一样输送给有需要的消费者、商家、开发者、社区媒体和各行各业。这正是“大淘宝”战略的精髓，其实质就是坚持平台开放。为推动“大淘宝”战略，2011年定位为淘宝开放年，淘宝拿出3亿元扶持资金帮助开发者成长，**淘宝在卖家业务、买家业务、无线、物流等领域全面深度开放，引入第三方开发者、企业、服务商，共同推进电子商务生态圈高速健康发展。在原有PC端卖家类应用开放的基础上，第三方业务向买家和移动领域全面展开。**

到2010年底，已开放300个API，每天调用量7亿次，注册合作伙伴11万人，上线运营应用3万，使用应用卖家100万，卖家收入1650万。如今，淘宝已成为我国最大的电子商务网站，2012年淘宝交易额突破1万亿元，2012年“双十一”节交易额达到191亿元。**淘宝正是通过平台开放，构建了庞大的电子商务生态体系，从而改变了社会主流生活方式。**





淘宝平台案例分析

现在淘宝上已经诞生了很多明星插件，比如“淘掌柜”、“淘里淘外”等 SNS 应用软件，“小艾分析”、“好店铺”等营销分析和统计软件，视频服务、试衣间、Nokia Widget、淘宝手机购物等应用。

阿里巴巴的使命是“让天下没有难做的生意”，淘宝正是基于这一使命任务，为广大中小企业提供一个共享的平台。如今，**淘宝免费为中小企业提供IT服务，用互联网技术去武装它们，同时，还为广大中小企业提供金融方面的服务，解决融资等方面的问题，目的就是把越来越多的中小企业“留”在淘宝平台上。**





淘宝平台案例分析

从淘宝网盈利模式来看，主要来源有4种：

通过支付宝盈利。淘宝网绝大部分交易量是通过支付宝完成的，依靠支付宝巨额预付款、沉淀资金及支付宝的信用体系，进行放贷业务。

1

通过提供网络广告盈利。目前广告是淘宝收入的主要来源，如淘宝推出关于商家品牌的Banner广告，也有按照点击量和成交量付费的广告等。

2

通过为商家提供增值服务收费。如针对卖家推出的有偿橱窗推荐位、店铺管理、装饰工具、小艾分析等实现盈利。

3

技术服务费，需商家一次性支付。

4



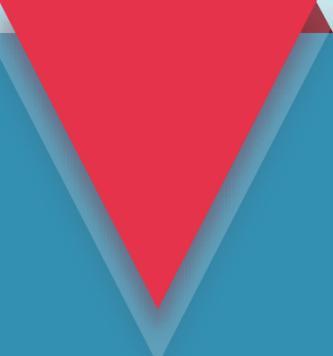


淘宝平台案例分析

淘宝开放平台发展几年来，真正地给卖家和买家创造了价值，也使淘宝的服务更加完善，平台更有吸引力。以唐狮服装官方旗舰店为例，接入淘宝开放平台之前，每天的订单处理能力在 600 单左右，接入后达到 1 500 单以上；接入后工作人员由 4 人缩减到 1 人；因发货不及时的退货率由原来的15%降低到不足0.1%，客户满意度大大提升。

总结淘宝开放平台的成功经验，概括起来主要是：**要有开放的胸怀，保持平台开放的公平性、原则性；向合作伙伴开放用户数据、用户关系、流量等核心价值；合作共赢，让合作伙伴不断成长；始终坚持客户第一的观念，并落到实处；保证API调用数据的成功率、稳定性和安全性。**





移动互联网九大商业模式之二 免费模式



为什么免费商业模式大行其道

1

数字产品的成本特征使免费商业模式成为可能

2

免费商业模式是“注意力”经济时代的宠儿

3

免费商业模式是提高“网络效应”的有效手段



互联网免费商业模式的分类

(1) 免费+收费的模式

又称为免费增值模式（Freemium Business Model），它是互联网最常见的一种商业模式。

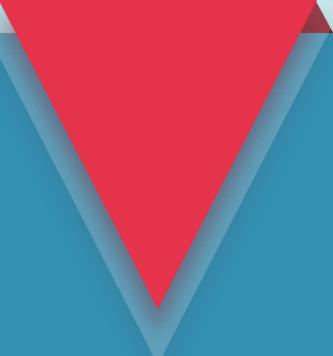
(2) 免费+广告的模式

这种模式又称作“三方市场”或“双边市场”，就是由第三方付费来参与前双方之间的免费商品交换。

(3) 非货币市场模式

非货币市场模式来自于个人行为的外部性。





移动互联网九大商业模式之三 软硬一体化模式



软硬一体化模式的含义

在移动互联网时代，**平台为王、应用为王、生态为王**是移动互联网发展的重要特征，现在越来越多的移动互联网企业，不仅要靠卖终端赚钱，而且靠控制操作系统、靠开放聚集大量应用和服务来赚钱，这种构建**“终端+软件+服务”全产业链的业务体系**称为软硬一体化商业模式。



软硬一体化模式受到市场追捧

- (1) 从电信运营商来看，积极打造自有终端、定制终端以及推出以应用商店为标志的众多应用。
- (2) 众多互联网公司纷纷进入智能终端手机市场，抢占移动互联网入口。
- (3) 对于手机厂商，也在积极打造软硬一体化模式，以增强竞争力。



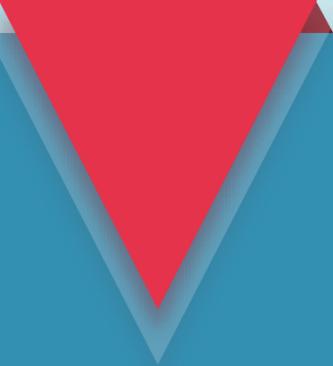
成功打造软硬一体化商业模式的关键举措

首先，**打造和拥有核心资源和能力。**
拥有核心资源与能力是众多互联网企业成功的关键。

其次，**拥有强大的技术创新能力。**
没有技术创新，打造软硬件一体化商业模式就不会成功。

最后，**打造良好的产业生态系统。**
打造良好的产业生态系统是推进软硬件一体化模式的核心。





移动互联网九大商业模式之四 专业化模式



专业化模式的含义

所谓专业化模式就是移动互联网企业根据企业核心能力，选择专注于某一垂直市场或细分市场，而不是采取“四面出击”的方式，通过专业化持续发展，做精、做深、做强，从而赢得在细分市场的领先地位。



专业化模式的特点

1

专业化模式的关键是企业不能为市场诸多机会所诱惑，坚持聚焦、集中、专业化发展路径。

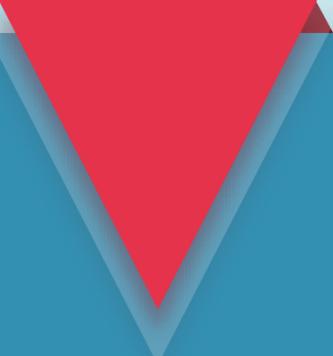
2

对于移动互联网创业型企业来说，选定专业化模式不能简单地盲目模仿和沿袭国内外成功企业的做法，更需要创新精神。

3

判断专业化模式成功的关键是看其能否成为专业市场的领先者。



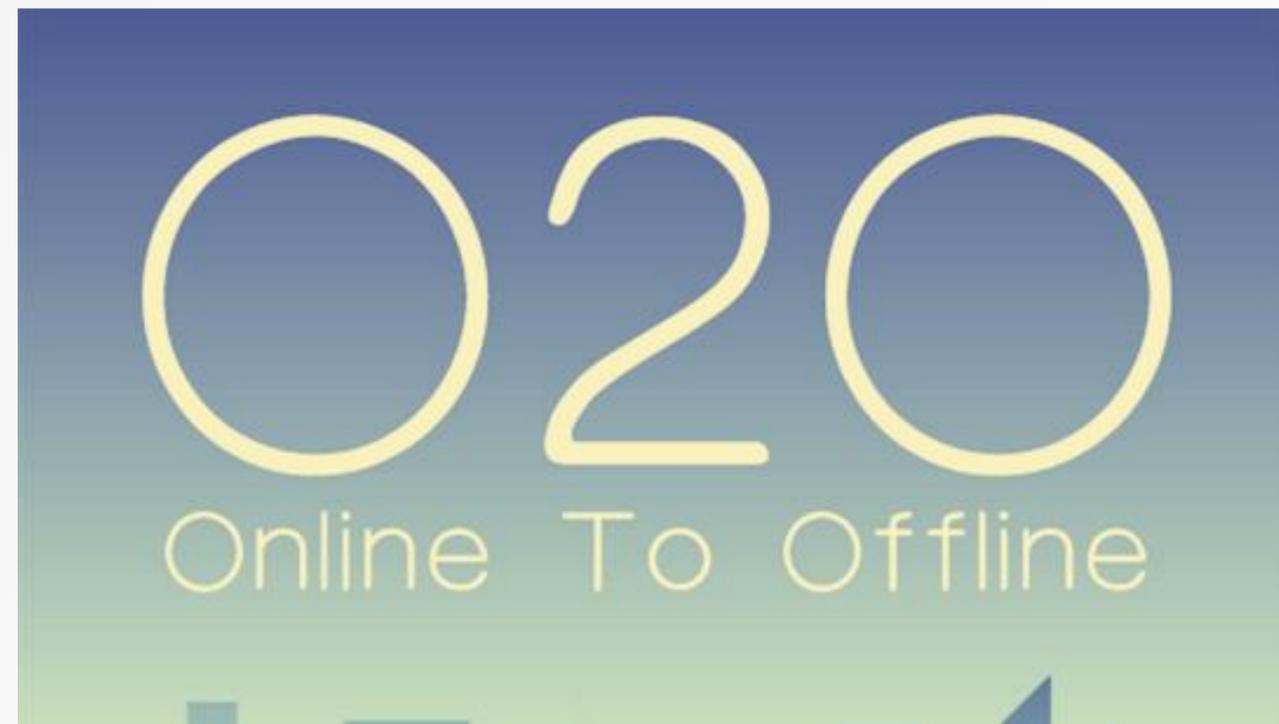


移动互联网九大商业模式之五 线上线下模式



线上线下模式（O2O）的含义

O2O（Online to Offline）模式就是将线下商务的机会与互联网结合在一起，就是线上订购、线下消费模式，让互联网成为线下交易的平台，把线上的消费者带到现实的商店中去，真正使线上的虚拟经济和线下的实体经济融为一体。这样线下服务就可以用线上来揽客，消费者可以用线上来筛选服务，交易可以在线结算，很快达到规模。



020模式分类（3类）

（1）020+SNS

以即时通信、微博、微信为代表的SNS近年来发展迅猛，020运营企业除了运用App商店这一形式外，要充分运用微博、微信等社交平台开展020业务，利用社交网络的人气带动销量。

（2）020+LBS

手机相对于PC来说，一个明显的优势是可以体现出用户的地理位置信息。因此 LBS（基于地理位置的服务）就成为移动互联网的一项典型应用。

（3）020+二维码

从2012年开始，人们身边的二维码越来越多了，在广告、宣传品、服装、商店入口、地铁等诸多介质上，到处都能看到黑白色的二维码。



020模式的盈利点分析（5点）

（1）销售佣金收入

020运营企业通过打造020平台，聚焦了大量的商家，平台通过提供打折、优惠券、促销等活动吸引线上客户到线下商家购买商品，由于线上资源增加的顾客并不会给商家带来太多的成本，这样商家在销售产品中获得更多利润，020运营企业根据商品销售或代理向商家收取销售佣金。

（2）广告收入

020运营企业通过业务运营、业务模式的创新，结合社交、LBS等移动互联网应用，丰富020平台的应用，为消费者提供互动、良好的客户体验，平台一方面聚集海量商户资源，另一方面聚集大量的商家，通过线上巨大流量，聚集消费者，然后把这些流量导入给商家，通过关键字搜索、电子优惠券等形式开展广告，020运营企业可以借此向商家收取广告费。



020模式的盈利点分析（5点）

（3）数据服务收入

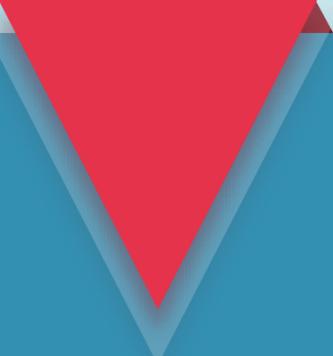
当020平台每天访问量达到上百万次或上千万次时，020平台积累了海量的用户数据，这种大数据是020运营企业最大的“金矿”。

（4）增值服务收入

020运营企业应当借助自身的平台势和媒体优势，与商家合作进行多元化业务的开发，挖掘一些增值业务，从而向商家收费。

（5）其他收入





移动互联网九大商业模式之六 品牌模式



品牌模式的含义

品牌模式是企业持续发展的重要动力。对于进入移动互联网的企业来说，**强化品牌经营、应用品牌模式是商业模式能否取得成功的重要内容。**

品牌模式的内涵

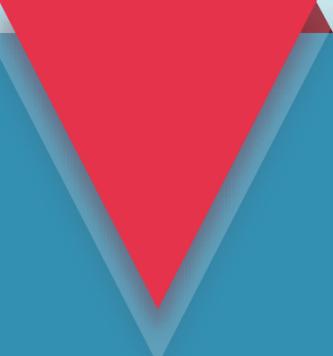
品牌是一种识别标志、一种精神象征、一种价值理念，是品质优异的核心体现，品牌是能够给消费者带来溢价、产生增值的一种无形的资产。现代意义上的品牌，是指消费者和产品之间的全部体验。它不仅包括物质的体验，更包括精神的体验。



品牌模式的本质

就是将品牌的理念贯穿企业经营全过程，企业更加注重品牌经营，品牌模式是以品牌为经营对象，通过品牌定位、品牌设计、品牌创造、品牌推广、品牌发展、品牌保护、品牌创新等一系列开拓和扩大市场的运营活动，以提高客户对企业产品的了解、认同、信任和信誉，实施品牌模式的最终目标就是在不断满足客户需求过程中提升品牌影响力。





移动互联网九大商业模式之七 双模模式及其案例分析



双模模式的含义

将移动互联网的商业发展模式归纳为一个包括“用户模式”和“盈利模式”在内的双模模式。

用户模式

用户规模
用户体验
用户黏性

盈利模式

前向收费模式
后向收费模式
衍生收费模式
第三方收费模式

用户模式是盈利模式的基础，
盈利模式是企业持续发展的保障。
用户模式+盈利模式=商业模式创新



双模模式案例分析——腾讯

在 2012年10月举行的移动开发者大会上，马化腾表示：目前腾讯开放平台正在尝试逐步开放移动开放平台，也就是让第三方App可以直接使用QQ账号和密码登录。同时，腾讯将逐步开放QQ关系链。

社交关系链开放的价值在于，它将为开发者带来巨大的需求空间和丰富多彩的商业模式。

最近火爆的手机 App 唱吧，超过 50%的新增用户由腾讯移动开放平台接入，美丽说手机端 App 超过 35%的新增用户也是来自QQ账号体系。未来，将有更多的移动应用加入腾讯移动开放平台。



双模模式案例分析——腾讯

腾讯的双模模式是如何实现的，以及具有什么特点？（两点）

1. 腾讯开放平台的用户模式

显然，**用户模式是盈利模式的基础**，只有成功地建立了用户模式，企业才有可能寻找盈利模式。腾讯移动开放平台及QQ关系链的逐步开放将为广大移动应用开发者建立用户模式提供捷径。



双模模式案例分析——腾讯

从用户规模来看

一旦腾讯移动开放平台账号登录系统全面开放，超过 7.6 亿的 QQ 活跃账户都将成为移动应用的潜在用户，**开发者可以快速地获得规模级用户**。这一点已经在腾讯开放平台（PC端）获得充分验证。截止到2012年6月，腾讯开放平台第三方应用的日活跃用户总数突破2亿，日活跃用户超过千万的应用有3款。超过2亿中国网民通过QQ账号登录体系享受安全便捷的在线生活，**QQ登录已成为中国最大的第三方账号登录体系**。



双模模式案例分析——腾讯

从用户体验来讲

随着生活节奏加快和时间碎片化，人们频繁地在不同终端之间，或者同一终端的不同应用之间切换，使用不同的账号登录成本巨大，同时存在安全隐患。腾讯移动平台开放之后，用户可以直接使用 QQ 账号授权登录第三方应用，一个账号便可以在不同应用之间自由游走，安全便捷，大大提升了用户体验。



双模模式案例分析——腾讯

不仅如此，在 QQ 关系链逐步开放之后，**开发者可以充分利用它们为用户创造更加丰富的用户体验**。比如打通不同应用之间的沟通界限，用户将在不同应用之中的工作、购物、游戏等各种动态下随时随地与好友分享、互动。

将 QQ 成熟的社交关系链导入移动应用，并且在新的社交场景中发展转化，必然可大大提升用户黏性。



双模模式案例分析——腾讯

2. 腾讯移动开放平台助力移动开发者创造“盈利模式”

对于开发者而言，建立良好的用户模式，最终是为了实现更好的盈利。

因此帮助移动开发者构建盈利模式，也是腾讯在移动端开放的重要布局之一。对于开发者最关心的支付问题，腾讯将提供支付平台移动端的开放支持。对毛利比较高的产品，有Q币、Q点支付；而对于跟现实生活比较接近的支付体验，比如电子商务，有财付通和网银快捷支付。

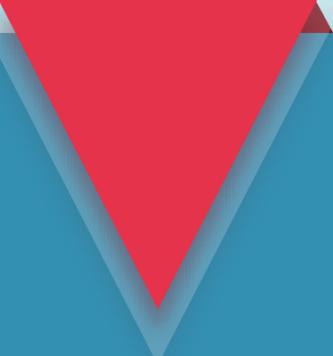


双模模式案例分析——腾讯

此外，腾讯还将为移动开发者带来系统的广告盈利模式。随着QQ关系链在移动端的逐步开放，基于QQ关系的精准营销广告系统广点通，未来也将从PC端推广到移动互联网。所有的App都可以使用这个平台，创造广告价值。这意味着对于大量免费应用开发者而言，同样可以通过腾讯的海量用户和广告平台来赚钱。截至2012年6月，腾讯开放平台上开发者分成收入超过10亿元。

显然，腾讯移动开放平台及QQ关系链在移动端的开放，所带来的移动商业模式变革远不只如此，甚至，基于社交关系链的创新模式空间之大根本无法预测。腾讯移动互联网逐步开放，像微信、支付、地图、LBS等将向社会开放，对于移动开发者来说，如何抓住这可遇不可求的巨大机遇需要思考和探索，更需要快速行动。





移动互联网九大商业模式之八 核心产品模式

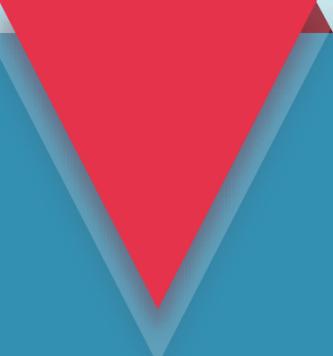


核心产品模式的含义

核心产品模式也称为基础产品模式，它是通过打造一个可以扩展的核心产品，在迅速做大用户规模和做强平台后，利用这一平台用户、流量优势，陆续推出相关增值应用产品。用户在使用了核心产品后，也会购买或使用其他增值应用，通过销售增值产品实现收入。

核心产品一般实行免费，企业的盈利模式更多是靠增值业务收费、后向广告收入等。





移动互联网九大商业模式之九 速度模式



速度模式的含义

速度模式是指面对巨大的移动互联网商机和市场竞争的挑战，移动互联网企业要做到捷足先登、抢先一步、快速推出新产品，要对市场变化作出快速反应，从而确保企业在市场竞争中处于优势地位。

速度模式是相对于规模模式而言的，它更强调企业对市场的变化作出快速反应。对于企业来说，规模模式无疑是重要而又必须的，没有规模平台就没有价值，就不能聚集更多的合作伙伴。

然而随着移动互联网市场竞争愈演愈烈，**速度经济显得更为重要。**





谢谢

仅供内部学习交流之用，请勿对外传播，谢谢合作！