

# B2B 平台盈利模式探索

易观亚太 冯阳松



## 平台盈利能力的第一层指标：收入交易比（ R/GMV ）

线下商贸  
(毛利 / 销售额)

<b>零售</b> <b>30%</b>	<b>3:1</b>	<b>批发</b> <b>10%</b>
<b>B2C</b> <b>? %</b>	<b>?</b>	<b>B2B</b> <b>? %</b>

线上平台  
(收入 / 交易额)

## B2C 平台的收入交易比 ( R/GMV )



**2016 财年，中国商务零售板块**  
**GMV:30,920 ; 天猫**  
**GMV:11,935**

**收入：809**

**R/GMV=2.6%**

**天猫 R/GMV = 6.7%**



**2016 财年，京东商城板块**  
**GMV：6,541；POP**  
**GMV:2,818**

**收入：2,571; POP 收入：222**

**POP R/GMV = 7.9%**

# 相比与 B2C ， B2B 平台的收入交易比太低 ， 盈利能力太弱

线下商贸  
(毛利 / 销售额)

线上平台  
(收入 / 交易额)

<b>零售</b> <b>30%</b>	<b>3:1</b>	<b>批发</b> <b>10%</b>
<b>B2C</b> <b>7%</b>	<b>14 : 1</b>	<b>B2B</b> <b>0.5%</b>

## B2B 平台的收入来源（盈利模式）

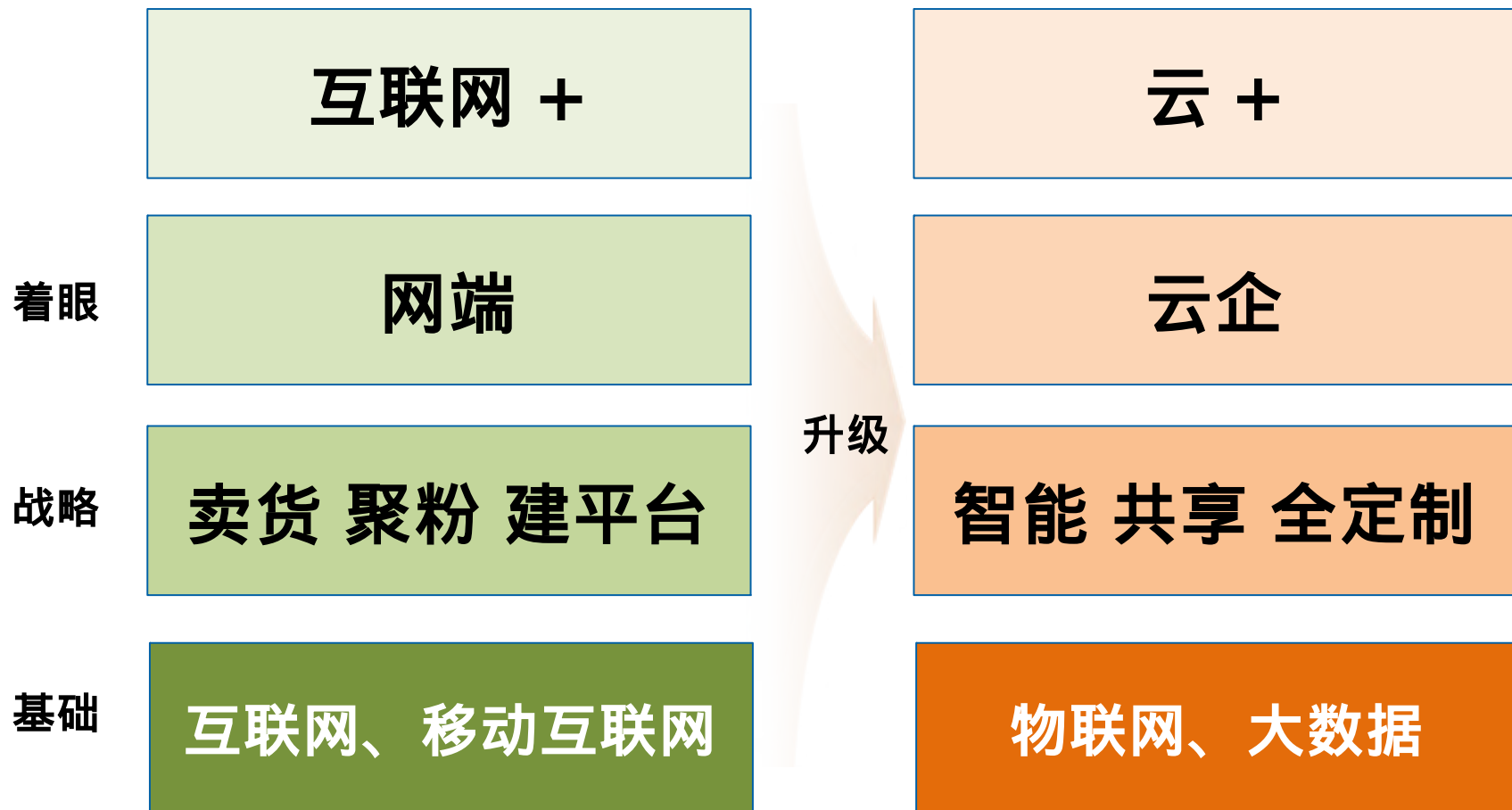
**价差：0-0.5%**

**利差——供应链金融：30%\*（年化4%/资金周转次数12）  
=0.1%**

**服务差——物流：50%\*20%\*2%=0.2%**

**天花板：0.5-1%？**

# 未来最大的盈利机会在于“云 +”



# 企业云 + 三大战役



服务智能化  
产品智能化



服务共享协同  
资源共享协同



大规模定制  
个性化定制



## 平台盈利能力的第二层指标：精细化运营（降本增效）



客户获取成本  
(CAC)

< 客户生命周期价值 / 3

客户生命周期价值 (LTV) = 每年平均每个客户带来的收入 / (年流失率 \* 2)



# 易观智囊团 B2B 平台操盘案例（部分）

1. **阿里巴巴**国内 B2B 平台 1688，综合 B2B 行业龙头
2. 平安集团旗下陆金所众筹平台
3. **找钢网**，钢铁交易平台，规模超过 **1000 亿**
4. **科通芯城**，香港上市公司，**百亿交易规模**
5. 硬蛋——硬件创新供应链资源链接平台
6. 绿城房地产集团旗下**绿城电商**，**30 亿**交易规模
7. 五星控股旗下**汇通达**，交易规模 **150 亿**
8. 南京医药旗下**绿金医药** B2B 平台，交易规模 50 亿
9. 天音通信旗下**天联网**，通信数码 B2B，交易规模近 **100 亿**
10. 北京产权交易所旗下**金马甲**，资产交易平台，规模 **1000 亿**
11. 天津物产集团旗下**天物大宗**，大宗商品 B2B，规模 **3000 亿**
12. 中远集团旗下泛亚电商
13. 中粮集团招商集团旗下**粮达网**——大宗粮食 B2B
14. 苏酒集团旗下**宅优购**——快消品 B2B，**60 亿**
15. 越秀集团白马服装网

16. **云农场**——农资 B2B，估值 8 亿美金
17. 建行善融商务企业商城——供应链金融 B2B
18. **京客隆**集团朝批商贸——快消品 B2B
19. 河南众品集团旗下**鲜易网冷链马甲**——生鲜 B2B
20. **壹玖壹玖**——酒类 B2B（F2R 平台）
21. 上农集团旗下**上农网**——农资 B2B
22. 仁和药业旗下**和力物联医药 B2B**
23. **全球内衣网**——内衣 B2B
24. **大猫网**——建材门窗幕墙 B2B
25. 溜溜梅发菜网——休闲食品 B2B
26. 浙江明德**桔子租赁**——纺织 B2B
27. 河南万庄——农资 B2B
28. **E 井在线**——安防 B2B
29. 千米网——办公用品 B2B
30. 爱特购——供销 B2B 平台
31. 猪 E 网——农资 B2B
32. 华菱集团旗下荷钢网——钢铁 B2B
33. 厦门合道——建筑设计 B2B

# 易观 B2B 平台相关服务：当下冠军成就未来冠军！

## B2B 平台运营教练

一对一项目  
战略纠偏、运营加速

## B2B 平台加速营

一对多群体式咨询  
六个月孵化、加速

冯阳松

13910160421