

# o2o-短鏈經濟

# 短鏈經濟

不管什麼時代，商業的規律從來沒有變過..

1.用「創新」的方法，做出別人做不出的商品，  
獲得「定價權」

2.用「效率」的方法•做到別人做不到的價格，  
降低「定倍率」

# M2B縮短環節

縮短&加速 製造商(M)和零售商(B)之間的供應鏈,  
形成M2B的短鏈經濟

藉助一切可能的新科技，縮短商品供應鏈中的  
不必要環節，降低定倍率，給消費者性價比  
更高的產品

# 定倍率

是指商品的零售價格除以成本價的那個倍數，

其中的零售價格也就是我們消費者的購買價格。

比如100塊成本的東西，賣500元，定倍率就是5倍。

# Costo好市多 M2b

低價格 + 好口碑

好市多商品特點:

- 1.非常便宜
- 2.包裝非常大
- 3.品類少但足夠選擇

# 好市多會員制

- 1.好市多的利潤主要來自會員費
- 2.縮小目標客戶範圍, 主要為中產階級家庭
- 3.提升用戶的忠誠度, 會員續訂率90%以上  
(2017年 全球1830萬會員 200億美元)

# 好市多極大降低商品價格

1. 超低SKU 策略, 節省預定追蹤和展示成本, 降低平均庫存成本,  
(英文全稱為Stock Keeping Unit, 簡稱SKU 在連鎖零售門店中有時稱單品為一個SKU)
2. 毛利率不超過14%
3. 自有品牌非常著名
4. 直接從製造商採購, 在自己賣場陳列零售, 縮短通路成本
5. 會員好口碑, 後端行銷幾乎沒有支出

# 天貓小店 S2b

S指大的供應鏈平台

b:生長在供應平台的對象

如 店家、網紅、設計師、

透過平台產品質量與流程高效，  
協助 小b自主發揮最能觸達客戶的能力，  
與平台結合再一起。



# (S2b)平台給小b配備現代化武器

- 1.小b透過平台S找到好的供應商，不需向批發商進貨，縮短中間通路
- 2.製造商透過S找到成千上萬個小b，縮短中間通路可以降低定倍率