

借互联网势力 B2B 开始“新玩法”

■ 本报记者 崔敏

随着B2C市场的饱和,B2B在经历过跌宕起伏后强势回归,2015年是B2B元年,从这年开始SaaS、云服务、供应链金融这些炫酷的技术名词开始越来越多地被创业者和BAT提及和追逐。

B2B的变迁路 企业需求多元化

B2B在中国的发展经历了几个重要的阶段,可谓是跌宕起伏。

第一阶段是从1995年到2008年,中国电子商务兴起,以B2B为主,涌现了阿里巴巴、慧聪、中国化工网、中国制造商等一批B2B企业。并且这些B2B企业发展迅速,以京东为例,2006年交易额8000多万元,2015年超过4000亿元。

第二阶段是从2008年到2014年,服装、IT数码、家电等行业的内贸B2C蓬勃发展,直至2014年阿里巴巴、京东分别在海外上市。B2B发展的势头被B2C超过。开薪点CEO石磊接受《中国企业报》采访时表示,企业对运营管理效率的诉求是推动B2B行业发展的重要因素之一。随着企业业务的复杂程度不断上升,传统的信息化手段已经很难满足企业需求,这就催生了各种形态的企业服务,为企业发展提供更加多元化的服务。

第三阶段是2015年开始,新一轮

的B2B强势回归,与十年前的B2B相比,模式完全不同。

在新型技术和资本的推动下,B2B创业获得了前所未有的机会以及巨大的市场空间。美国2015年84家独角兽公司当中,有26家从事B2B业务。

知名管理学家况杰接受记者采访时表示,中国电子商务中,B2B的起步要早于B2C,发展却远没有B2C快,是因为之前中国的B2B企业的服务大量存在于线下,像各类贸易、咨询、广告服务、技术交易等。近两年,像慧聪、找钢网、中国化工网等在线上模式做出尝试。可以说互联网浪潮将塑造一个全新的B2B时代。

B2B做到最后 是虚拟生态系统

新型的B2B网站经营的模式也不尽相同,并不断演变出不同的创新模式。

上海钢联旗下的“钢银电商”是寄售模式,慧聪孵化的“买化塑”是“供应链服务+撮合平台”模式,“快塑网”则是“SaaS协作平台+电子商务”的B2B社交电子商务模式。

但是万变不离其宗。业内人士表示,B2B电商平台的核心,未来是企业级服务,B2B是在做开放的ERP,使金融、物流资源结合起来,协作的效率提高。大量交易产生,最终沉淀大数据,提供企业级服务。

B2B做到最后是虚拟生态系统,核心是企业级服务。唐磊表示,企业服务生态圈能够帮助渴望转型的传统企业一站式低成本获取各类服务和资源,极大的降低IT成本和管理成本,且用户黏性强、规模化快、边际成本低,在帮助企业实现信息共享的同时,提升企业运转效率,推动企业更快更好发展。

巨头角逐云服务

美国拥有B2C市场的苹果、谷歌、Facebook、亚马逊等科技巨头,中国也有针对B2C市场的腾讯、阿里巴巴、百度等互联网巨头。不同的是,美国拥有B2B的微软、IBM、甲骨文等科技巨头,中国在此领域却没有一家市值过百亿美元的互联网科技公司。

2015年是中国的企业级市场元年,根据IT桔子数据显示,截至2015年10月底,企业级服务领域的创业公司有259家,其中在本年获投的有56家。

不论是创业者,还是BAT三大巨头,都已经开始把目光瞄向了B2B市场,而2016年将会成为中国的B2B市场爆发之年。

随着移动互联网以及物联网的迅猛发展,信息、数据开始冲击整个行业,云计算和大数据分析成为全球各个国家以及企业急需提升的新能力。在美国,亚马逊云、微软云、IBM等巨头成为企业云服务市场的领袖,它们借此获得了巨额的利润。在中

国市场,以BAT为代表的云服务公司也在悄然崛起。

随着各种云服务、大数据、BI技术的兴起,很大程度上推动了SAAS企业服务的发展。尤其我国SAAS企业服务市场相较欧美市场仍有很大发展空间,加之中国商业环境以及市场化程度均有待发展,巨大的企业需求被压抑。

阿里云在去年一年的时间里成立了深圳、香港、硅谷、迪拜等多个新的数据中心。与此同时,阿里云也提出了去IOE化,在金融机构领域,与众多银行、金融机构达成了战略合作,推出聚宝盆的金融云计算服务,未来计划向2000多家银行、金融机构提供云计算服务。

腾讯云也开始了全面战略布局。腾讯云通过为微信开发者、QQ开发者等创业团队以及中小企业提供数月免费的云服务,也获得了迅猛发展。

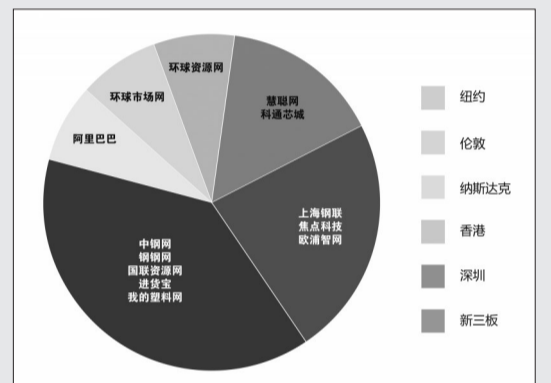
而百度则针对百度开发者也推出了百度开放云,在百度自有的生态体系应用非常广泛。与此同时,百度也推出了百度云加速,意在为企业网站和平台提供安全、快速的运行环境。唐磊分析,阿里、腾讯、百度纷纷涉猎SaaS领域,意图在这千亿美元蓝海市场中占得先机,他们的产品都很有特点。然而纵观整个行业,大多数服务都是从单一服务模块切入,未能帮助企业建立完善的企业服务生态圈,不能满足企业发展过程中的整体性需求。

垂直B2B交易平台占据主流 行业已跑出多家“独角兽”

B2B已成2016年创业创新的大“风口”,阿里巴巴CEO张勇认为:“用互联网的技术和思想对各个产业进行商业重构,这当中存在巨大的投资机会。”仅2016年一季度,B2B内参就追踪到有近40家B2B公司拿到数十亿融资。资本的看好和市场的火热,吸引着越来越多的创业者加入B2B创业的行列,用互联网思维和技术颠覆传统行业。

在这一波B2B创业热潮中,已在钢铁、农业、汽车、旅游、化工等行业中跑出了数家独角兽型B2B公司,融资金额和交易数据屡屡刷新行业想象。在C端创业已崛起阿里、京东这样的巨无霸级企业背景,在占GDP40%以上的B端,仍是创业者的“星辰大海”,全国各地数不清的批发市场里面,蕴藏着巨大的B2B创业机会。

B2B已在“风口”,那跑在前面的都是谁呢?B2B内参对全国数百家B2B公司进行量化分解,以行业地位、融资数据、媒体关注三个维度为指标,制作出“2016中国B2B电商百强报告”,报告对百强B2B电商的行业排行、行业属性、融资数据、上市情况、地区分布及创始人背景进行分析,具有较高参考价值。需要指出的是,本次B2B电商百强报告只针对B2B交易平台,不包括SaaS等企业服务类公司。



中企B2B联盟聚众共造优质资源生态圈

■ 本报记者 崔敏

9月27日,“互联网+”如何跨界才会赢沙龙暨中企B2B联盟培训如期举办,《中国企业报》集团副社长、中国企业园区国际合作联盟执行副主席温义堤,中企B2B联盟执行秘书长、众创实验室创始人黄曼,京东金融众创服务平台负责人王育宾,易观资讯总经理谭丽华,上海信隆行北京分公司总经理张磊,北京优威康科技有限公司创始人王兴宝等出席活动。

《中国企业报》集团副社长温义堤致欢迎词并表示,B2B联盟将举办各类投融资培训,对接各类投资机构与园区企业,中企B2B联盟将定期举办线下沙龙,为园区企业发展提供学习交流机会,也将举办全国园区创新创业大赛,为促进园区发展注入新的动力。

中企B2B联盟执行秘书长黄曼深度剖析了众筹营销的秘密,数据好、产品好、模式好的企业渠道会主动找上门。她表示,跨界成为当下的

热点,如何帮助企业实现“互联网+”?她通过中国一汽、恒源祥等五个公司的案例分析了通过众筹营销、整合资源带来的商业变革。

“众筹分为三个时代,众筹1.0没有流量概念,众筹2.0时代出现流量的概念,众筹3.0时代则是孵化众创时代。希望中企B2B联盟能够孵化出更多成长性的企业和好项目。”黄曼补充道。

京东金融众创服务平台的负责人王育宾做了《消费升级背景下的创新之路》主题演讲,他表示,近年来消费习惯发生巨大变化,大众更加重视体验、个性化、品质,而目前国产优质产品的增长速度远远小于国民消费需求的增长速度。他表示,大数据研究可以帮助创业者找到消费升级中的机会。

易观咨询总经理谭丽华分析,企业与互联网结合经历了几个浪潮,最初是IT、ERP浪潮;然后是电子商务、互联网娱乐浪潮;再后是现在的互联网+智慧;云计算、大数据、人工智能的浪潮。她表示,企业互联网化正在



重构价值链,互联网+渠道、互联网+产品、互联网+战略、互联网+资本、互联网+IT、互联网+组织。传统企业互联网化如何落地?谭丽华认为,不外乎就是卖货+聚粉+建平台。

上海信隆行北京分公司总经理张磊在演讲中提出,中国的中小企业数量超过5000万,增长快速,但正在遭遇平均2.5年寿命的困境。中小企业运营成本、时间成本、租金、融资成本都比较高。他分析,中小企业困境

之一是融资BP离投资人太远。他建议,企业要讲清楚自己的商业模式、能够解决什么样的痛点、能有多大的市场空间、自己的核心竞争能力和团队优势是什么?退出通道和途径有哪些?

北京优威康科技公司创始人王兴宝发表题为《传统线下品牌(创业公司)电商实战案例分析》主题演讲,他通过品牌定位、选品策略、营销推广等几个方面阐述电商如何突围。

B2B企业服务市场正值“风口”

■ 本报记者 崔敏

2015年,企业级服务市场成为风口。据《2015年中国企业服务创业白皮书》相关数据显示,2013年到2015年间,中国企业服务获投数量由130个增长为409个,增长3.15倍,对应的获投金额增长近10倍。

下一个亿万级市场

36氪副总裁叶勤康接受《中国企业报》记者采访时表示,B2B企业服务虽保持快速增长,但其仍然有巨大的开发空间。

数据显示,美国企业数量约为2700万,互联网B2C与B2B市值的比例为6:4;而中国企业数量约为2200万,B2C与B2B的市值比例仅为20:1。因此中国的B2B企业服务市场仍存在巨大缺口。

总的来说,2015年是企业服务发展元年,2016年虽然正值资本寒冬,

但企业服务市场热度不减,企业服务商也开始加速跑马圈地、抢滩市场。未来的B2B企业服务市场也将成为下一个亿万级的市场。

B2B企业服务或将给中国商业经济社会带来更深刻更广泛的革新和影响。

而在企业服务热潮再次兴起时,单一的企业服务时代已经过去,越来越多的企业服务生态圈成为大势所趋。企业服务生态圈将单一的企业服务串联起来,相比单一的企业服务,企业服务生态圈服务内容更完整,针对性更强,渗透力更广。

“完善的企业服务生态圈可以解决企业发展过程中的各类问题,从服务对象来看,企业服务生态圈对传统大、中、小微企业或是互联网企业都同样适用;从服务周期来看,它能针对性地满足一个企业在建设期、发展期、成长期以及成熟期等不同时期所遇到的各种问题。”叶勤康表示。

正视制约因素

虽然目前中国的企业服务受到各路资本追逐,然而与国外尚有差距。

“目前企业服务发展的制约因素主要是三个方面。”叶勤康分析,第一是缺乏运营经验,国内企业服务发展较国外晚,国内企业的发展有自己的特色,完全照搬国外经验不一定是适用的,国内企业服务商应根据国内商业发展情况,潜心去探索适合国内企业服务发展的道路。第二是获客成本高,国内企业对企业服务的认知意识比较单薄,对其的教育成本非常高,因此企业服务商应该清晰地圈定目标客户,以点带面地逐个攻破。第三是巨头入侵布局,竞争激烈,企业服务商应该明确自身定位,找到产品核心优势,只有自身足够强大,才能在激烈的竞争环境中立于不败之地。

据介绍:2016年3月36氪推出了企业服务平台。将当前比较受资本

市场关注、发展较好的企业服务领域做了一个基础的划分,主要是行政办公、财务法务、人力等7个领域,并对7个领域做了细分。例如,行政办公包括保洁、订餐、差旅、员工福利、公司采购、办公场地;人力包括社保、招聘、人力资源管理、薪酬绩效、兼职外包、培训等。

以36氪为例,据了解,目前该平台已入驻近600家优质的企业服务商,未来还将持续对平台近8万家企业进行供需导入。

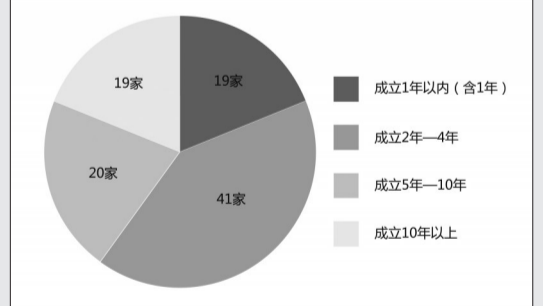
除了搭建线上企业服务平台,36氪还联手IDG打造企业服务峰会,开启了国内企业服务创业。

“我们始终是为创业者服务,帮助其解决报道难、融资难、办公难等问题。”叶勤康介绍,经过5年的累计,36氪平台认证企业接近8万家,未来会对8万家认证企业进行深度细分,制定适合不同领域、不同发展阶段的“互联网企业服务解决方案”,助力中国整个商业社会的发展。

通过分析B2B百强电商榜,虽然综合性交易平台总数不少,但垂直细分行业的B2B交易平台才是百强榜单的主流。

从具体数据来看,B2B综合性交易平台有16家,占17%,综合性B2B交易平台里著名的公司包括阿里B2B和慧聪网这样的传统玩家。在B2B百强榜里,垂直细分行业的B2B交易平台有83家之多,是绝对的主流。从具体行业来看,农业生鲜、钢铁和纺织行业位列垂直细分行业前3名,分别有12家、11家和9家创业公司。此外,塑料化工、快消品、汽车、电子元器件等领域的B2B创业也非常火爆,各有多家代表公司进入行业百强。

B2B电商百强公司成立时间



北上广依然是B2B创业者的最爱,B2B内参统计发现,在B2B电商百强里,有26家总部在北京、24家总部在上海、17家总部在广东。显然,在B2B创业公司眼里,北上广丰富的创业资源、优质的人才储备和一线城市的便利性仍然极具吸引力。此外,浙江和江苏也是B2B创业者聚集区域,分别有11家和8家百强B2B电商聚集在此。

据B2B内参统计,B2B百强公司公布的最新一轮融资消息中,过亿元的公司就有33家,位列前三的有找钢网(11亿元)、优信二手车(1.7亿美元)和真旅网(6亿元)。据B2B内参统计,百强B2B公司里,已有13家公司在海外上市或挂牌新三板,随着更多B2B电商成长,资本市场将会有越来越多B2B电商的身影。

创始人背景:本科最多,博士海归也不少,出生地遍布全国。

如果你以为进军传统行业的B2B创业者的学历不高,那你就错了,据B2B内参统计,百强B2B电商公司的创始人里有6位海归、4位博士、8位硕士、22位本科学历,阵容堪称豪华。与百强B2B电商总部扎堆北上广相比,B2B百强电商公司创始人的家乡分布则更为均衡,真正体现了“英雄莫问出处。”