

关于 S2B2C 模式的新生态转型的探讨

一、S2B2C (即 supply to business to customers)是曾鸣教授提出的概念,是供给平台化的模式,也是我认为在当下互联网时代背景下,作为传统供应商的一种可行的经济范式。您公司作为上游供应商面临新生态的压力,您下级的供应商,您的零售终端,也同样面临新生态的洗礼,谁也逃不掉,这就是机会。

二、整个产业链都逃不掉新生态的压力,但您的下级经销商,也就是成千上万的小 b,他们没有能力,也不知道如何向新生态转型,他们在大浪潮下只能随波逐流。您作为 S,要帮助您的各个小 b 实现在线化,所以第一步,就是要给各个小 b 提供 SAAS 化工具,这样您的小 b 就大大提高了效率,与此同时您将拥有这些小 b 的所有的进销存等数据。您只是这些小 b 的供应商之一,但却获得了小 b 的所有数据。当拥有一定规模的小 b,联合起来就可以进行集中化的采购。

三、当您完成了对小 b 的智能化改造,然后联合众多小 b 对他们共同所需的其他的资源进行集中采购,降低他们的成本,他们越离不开你。那么产品从生产出来,到各大 S,比如您公司,再到下级各个小 b,再到消费者,中间除了开始的制造环节和最后的交付环节,其他的环节都在您的掌控之中。S2B2C 本质上是网络协同,通过互联网的方式让更多角色参与,共同服务 c 端。所以参与的角色越多,价值越大。最后,当拥有足够多的数据,您可以反

向影响上游生产厂商的生产计划，也可以帮助众多小 b 制定更科学更个性化的营销策略，这就是数据智能。

四、作为价值传递型企业，你们和你们之下的各层级的小 b，转型升级的本质就是降低交易成本和提高效率，这需要借助互联网技术。但小 b 们做不到，所以需要你们这样的大 S 来做，你们帮助他们实现转型，给小 b 赋能，和小 b 一起服务海量的 C。这样，您不仅是淘金者，还是那个卖淘金设备的人。《孙子兵法》有言“求之于势，不责于人”。我想这就是您所在行业新生态下一阶段的样子，这就是势，要顺势而为。