

“玉兔3+1”模式引领移动互联网创新浪潮

打造共赢创业平台,激发市场潜力,唤醒时代消费生机



玉兔模式篇②

本报记者 秦雪丽

作为烟台本土互联网行业的卓创之秀,烟台玉兔网络科技有限公司的经营模式一直备受各界关注,在高手林立、快速发展的互联网行业,“玉兔”凭借什么优势脱颖而出,又靠什么秘诀增强中小企业商家、消费者与平台的互动与黏性?对此,本报记者专访了烟台玉兔网络科技有限公司副总裁杨坤先生,为您揭开玉兔网的神秘面纱。



烟台玉兔网络科技有限公司副总裁杨坤先生。

没有传统的行业 只有传统的思维

记者:“互联网+”已成为全社会的一个热词,很多传统行业都在努力搭乘互联网快车,作为互联网行业的新星,您怎么看待这个问题?

杨坤:没有传统的行业,只有传统的思维。“互联网+”强调的是一种互联网思维,这种创新思维像一场风暴,颠覆和改变着原有的商业模式和资源配置,激发了社会的创造力和活力。数据统计,目前全国有6.49亿网民,其中移动互联网用户高达5.57亿,占比85.8%。面对强大的移动互联网,从一开始,我们就做好了定位,打造中国移动互联网生活服务平台——速佳玉兔网,这一模式荣获了中国最佳商业模式创新奖。

记者:玉兔网模式的创新之处在哪里?能够在激烈的行业竞争中,脱颖而出?

杨坤:陈瑜教授的《消费资本论》理论中提到,消费者在购买企业的商品之后,企业应把消费者的消费视同是对企业的投资,把该企业的利润按一定比例返还给消费者。这样更能激发消费者的积极性与消费平台的黏

性。“共赢”是玉兔网成立的初衷和目的。

玉兔网缔造了互联网+F2C+O2O+会员制,“3+1”商户、会员、服务中心+玉兔平台共赢商业模式,创建了一站式自动化运营平台。将连锁经营、电子商务、会员营销三种模式依据各自的特点完美地整合在一起,提升商户的消费者黏性,让会员消费与商户达成共赢。

“3+1”共赢商业模式

赋予用户坚定选择的理由

记者:“3+1”共赢商业模式听起来很新颖,在以往的采访经历中,也是第一次接触到,那么在这种创新模式中,平台商户和消费者又能得到哪些方便和实惠?

杨坤:玉兔网是一个共赢的服务平台,我用一些数据来阐述就会很明白。在日常运营中,我们会拿出平台总交易额的18%做服务费,比如,商户开通店铺销售,每笔商品订单折扣18%作为平台代收服务费,给予商户结算82%货款。

18%服务费又有具体分配,其中10%为免券消费奖励,2%用于服务商户(销售额),2%用于服务会员(消费者),2%用于设立服

务中心售后培训服务等,1%用于第三方支付,1%用于设立城市子公司监督服务中心的责任奖励。

商户在平台销售产品,会得到一定利润,同时,邀请其他新用户加入该平台,也会得到相应奖励,通过老客户介绍新客户的方式,形成以社交关联为基础的圈子营销,促进客户群体迅速扩展,从而为商户带来更多客户黏性。

记者:什么叫消费奖励?

杨坤:每张免券为100面值,不能提现,只能用于兑换商品、购物优惠(仅限于换购板块)或消费奖励(每月1日、15日、即按照平台交易总额10%/所有会员持有的免券数量=奖励金额)但是平台对免券不作任何有关时间以及消费奖励金额比例的承诺。

现在移动互联网行业广为流传的一句话,“羊毛出在狗身上,让猪买单”。这是颠覆性的跨界思维,同时也是现在互联网创新发展的潮流。其实,互联网推广的就是产品或服务,而赚钱的法门则是渠道、产品线和收入线,我们给出了很多实实在在的利润分享,这就给了用户坚定选择的理由,自然也带动了渠道的发展与繁荣。我们在为用户创造价值的同时,同步也赢得了

自身的发展,这就促成了用户与平台的互利共赢。

你不敢跨界

就有人跨过来“打劫”

记者:作为互联网行业一种新兴模式,发展状况如何?

杨坤:“玉兔网”自运行以来,受到各界关注,为烟台很多实体店打通了线上线下的融合,从上线5个月的情况看,市场认可度高,发展速度快,截至10月20日在全国已有12万会员注册,开通服务中心200多家,遍布二十多个省市地区,目前有7000多个商户开店,我们公司下属的各城市服务中心为公司发展提供基础支持,帮助公司进行区域化管理,维护当地消费者权益,服务当地商家。服务中心的蓬勃发展为玉兔勾勒了初期发展的事业版图,奠定了未来长远发展的战略基石,同时也直接为社会创造了众多就业岗位。

记者:商户加盟的条件是什么?

杨坤:需要两个条件:1、开通店铺有三个选择:体验商户、门店商户、品牌商户,开店需缴纳保证金365元、3650元、36500元,为了更好地监督商户经营,防止侵害消费者权益,有损公司声誉

的事件发生。2、商户在平台每完成一笔交易就要按交易额的18%向平台代支付服务费,给予商户结算82%货款。

记者:伴随玉兔的成长,一路走来,您有何感慨和愿景?和大家分享一下!

杨坤:互联网是一个发展势头异常迅猛的行业,也是一个拼创意和创新的领域,竞争异常激烈,在互联网时代最严重的问题之一是什么?不是对手比你强,而是你根本连谁是对手都不知道,你不敢跨界,就有人跨过来打劫,需要时刻保持创新的思维,从用户角度考虑。

作为一个共赢互助电商平台,速佳玉兔开创了行业先河,通过这种创新商业模式的带动,直接传递出一种全新的消费理念,这种革新,既会使玉兔赢得自身的发展,同时也让广大消费者得到了商品利润的共享分配,实际上这也使得玉兔以自身优势开辟了一片全新的行业蓝海。

今后玉兔将持续完善用户服务,不断优化用户消费体验,从吃穿用住到娱乐活动,专注为用户打造一个便捷、高效、丰富、优质的生活服务平台,让广大消费者尽享移动互联网时代的消费喜悦。

省全民健身围棋赛网上开战

各地市按比赛成绩选出前10名后参加地面决赛

山东省全民健身围棋赛,烟台等其他赛区第一阶段的预选赛,10月23日在网上举行,“棋域围棋网”提供网络预选全程服务,欢迎俱乐部、棋院、棋手个人报名参赛。

参赛选手要求打开“山东棋牌官网”www.sdqipai.com,点击“平台下载”启动“棋域围棋网”;或直接启动“棋域围棋网”www.qiyuqipai.com,再登录界面进行实名注册,地域。

注册完成后登录棋域围棋平台进行比赛报名参加比赛。各地市按比赛成绩选出前10名,11月4-6日在泰安参加地面决赛。

这是山东省围棋大赛首次在网上开赛,体现了山东省棋

类运动管理中心对围棋互联网+系列工作的大力支持,以后,网上课堂、网上对弈、网上升级、升段等互联网围棋将陆续出台,这样的模式节约了资金、时间,顺应潮流,大家应该积极响应。



丹朱围棋微信 danzhu6666



芝罘区围棋协会的张鹏老师在芝罘区全民健身中心举行围棋公益讲座。

【纹枰论道】

谁是棋王?

“城围联”的火爆,点燃了全国的民间赛事,极具煽动性的赛制,高潮迭起,谁说围棋不能“嗨”?

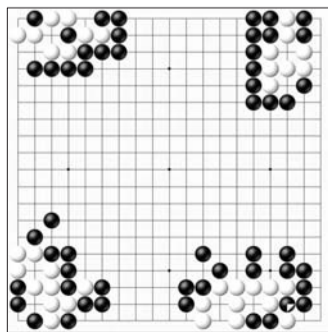
10月16日,继《谁是球王》后,央视体育频道即将推出《谁是棋王》,秉承全民健身的宗旨,坚持平民、草根路线。中国内地及港、澳、台地区的业余棋手均可参加。赛事突出围棋的文化性,突出比赛的娱乐性,和它的教育性,众人拾柴火焰高,围棋必须火。

10月19日,女子世界围棋大赛依然是中韩死磕的格局,朴智恩战胜了传奇人物芮姐,而中国的於之莹也将韩国新锐崔精拉下马来,决赛是韩国名宿对中国小将,花落谁家?拭目以待。

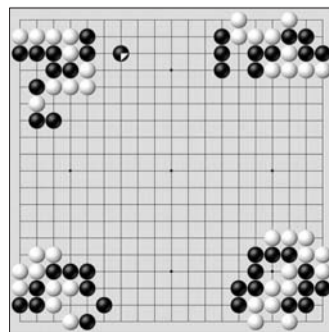
20日,传统的中日韩三国擂台赛再燃战火,名单细观察,依然是古力+柯洁与李世石+朴廷桓的pk,期待柯洁柯老大的一飞冲天,围棋世界,没有盟主的日子不短了。

张鹏

【过关斩将】



【过关斩将】第四轮第五关答案图片



【过关斩将】第五轮第一关图片

第五轮第一关

有奖征答活动:每过一关,除奖品外,累计10分,连闯五关的围棋爱好者,嘉奖价值180元的“丹朱围棋教学对弈平台卡”,一起来吧!

第一关

黑先,如何下?

将答案图发送到:丹朱围棋微信公众平台“danzhu6666”即可。

请上期将正确答案发到微信公众平台“danzhu6666”的围棋爱好者,去《齐鲁晚报》丹朱围棋训练营领奖。