

淘热点



淘宝旅行年中大促 投票定制新玩法

随着电商暑假进入白热化阶段，淘宝旅行宣布在7月4日举行有史以来最大型的旅行促销活动——淘宝旅行年中大促，并以此作为整个天猫年中大促活动的收尾，迎来暑假的最高潮。据悉，整个淘宝旅行年中大促的主线是“特价+服务”，涵盖机票、酒店客栈、旅游度假、景点门票等各类旅游产品。在活动过程中，消费者可以根据自身的不同需求，进行投票定制，最终让消费者拉动消费者。而此次迎合消费者的C2B模式，将成为彻底颠覆电商促销的新玩法。

9元机票投出来 分享再抽红包

6月21日，淘宝旅行推出“票选最热门目的地9元抢”的第一波活动，公布20个暑期最热门的机票目的地，让消费者从中投票选出最想飞的10个城市。活动结束后，累计票数排名前10的城市，将成为7月4日“淘宝旅行年中大促”活动的9元机票热门目的地。7月4日，1000张这10条热门目的地的机票，以9元的价格限时秒杀。而没有抢到9元机票的消费者，也可以以五折左右的价格，来购买这10条最热门航线的机票。

与此同时，活动期间成功投票且分享的用户还可以参与抽奖，用户最多可以有10次抽奖机会，将有机会获得面额为50元的红包，可以在7月4日淘宝旅行年中大促活动当天使用。

根据淘宝旅行2012年的机票数据，候选的20个最热门目的地城市，分别是：上海、北京、广州、成都、深圳、昆明、杭州、重庆、西安、厦门、南京、桂林、武汉、青岛、乌鲁木齐、三亚、大连、九寨沟、丽江、西双版纳。6月25日，公布消费者投票排名前10的城市。

用户就爱参与感 C2B模式聚合需求

以消费者需求为导向的营销模式将越来越受到推

崇。在淘宝旅行“票选最热门目的地9元抢”活动中，消费者拥有对旅游目的地的自主定制权，他们通过投票的形式反馈给淘宝旅行、航空公司和机票代理商，最终得到自己最想要的热门航线机票。这一全新的C2B模式，将改变消费者的网购习惯，并有望成为在线旅游行业的新模式。

说到C2B模式，很多人会提到Priceline，这家全球市值最高的OTA，赖以起家的模式就是C2B。通过C2B定制、预售、团购等形式，可以将分散的用户需求集中起来，在用户需求完全表达的思想情况下，将使得商家的供给可以正好与用户的需求匹配，避免了资源的浪费。

事实上，机票价格只是消费者众多需求的一方面或是一部分消费者的主要需求。行业竞争的初级层次是价格竞争、中级层次是品牌竞争、高级层次是创新竞争。而关键的创新竞争就是基于对消费者各种真实需求的全方位解析，并据此创新产品来满足其需求。

C2B的做法应该是疏通逆向信息流。Priceline证明了C2B在旅游业的成功，而淘宝旅行的此次创新，在于强调了C目标客户的重要性，将满足客户需求作为B-商业行为的出发点。淘宝旅行采取的C2B模式将彻底改变在线旅游行业，而这种改变将极具颠覆性和终极性。

1688会员数破亿 完成在线交易平台转型

6月20日，阿里巴巴集团对外宣布：其B2B中国事业部网站（www.1688.com）注册会员数突破1亿。历经15年不断磨练，1688已逐步发展成为全球顶尖的企业在线交易平台。

据了解，继2011年公布会员数突破5000万后，1688仅用了500余天的时间就将会员数翻一番。“专注于采购批发的1688.com，作为阿里巴巴集团最早创立的B2B业务，在经历了15年不断的挑战与变化，步入‘青年’之际，又焕发出让人惊叹的无限活力与市场潜力。”1688负责人表示。

作为国内领先的小企业电子商务平台，1688在完成从信息交互平台向在线交易平台转型升级后，爆发出其巨大的市场活力，不久前，在5月28日年中大促中，单日女装批发的在线销售额超过了2.9亿，追平淘宝集市女装规模，是天猫女装的3倍，取得了历史性突破。

“本身淘宝卖家对于小量、小批的采购批发需求就比较旺盛，而1688为淘宝卖家和线下实体店输送了丰富优质的货源，据统计，1688的在线交易买家中，

淘宝店主的数量已经占到一半以上。”

从2011年开始，1688加速了从信息交互平台向在线交易平台的升级，实现了和大淘宝的打通。数字显示，仅2012年，就为300万以上的企业提供了在线交易服务，其中有近100万的淘宝卖家在1688上进货，全年线上交易额同比增长超过3.3倍。为打通B到C的商业流链条做出了很好的探索。

目前，在1688平台上，聚集了数亿件商品，覆盖40个行业，6000多个二级行业，其中服装、机械及行业设备、礼品、工艺品、饰品、数码、电脑、食品、饮料依旧占据着领先行业前五强。

数据显示，每年都有数以万计的中小企业加入到1688采购批发交易市场，其中不乏一些全国百强企业，每天有接近900万客户采购、批发。而浙江、广东两大省份的用户，分别占到总交易额的37%和33%。

截止今年6月20日，1688所有会员注册数量突破1亿人。会员分布全国各地，覆盖了包括港澳台在内的全国34个省级行政区，3000多个县（市）。

热点资讯

北京保利联合淘宝网 在线推出第二期书画拍卖专场

北京保利拍卖将于本月底联合艺典中国网及淘宝网推出第二期书画专场网拍。据悉，本期精心遴选110余件书画佳作，囊括了清末民初乃至当今众多优秀画家，题材丰富、尺寸多样，有效地展现出近现代中国绘画发展的历史面貌。

本期拍卖分为4个特色专场，以满足线上买家多样化的审美需求。“大匠之门——齐白石及齐氏家族弟子书画作品”专场囊括6件齐白石精品及其后人、弟子的多件佳作；“海上生明月——海派绘画精品”专场试图展现出海上画派曾经的辉煌，该专场囊括吴昌硕、张大千、谢稚柳、贺天健、汪亚尘、江寒汀、唐云、关良、程十发等画家作品；“精英沉香——名家小品”汇集徐悲鸿、黄宾虹、陈半丁、黄胄、谢稚柳、宋文治等名家的小品之作；“中国当代水墨的中坚力量”专场将对三明明、卢禹舜、赵准旺、石齐以及杨建文等当代名家的优秀作品进行有效的整合与呈现。

今年5月，北京保利曾联合艺典中国网及淘宝网首次共同举办了“傅抱石及傅氏家族书画作品专场”在线拍卖活动，取得总成交额276万元，成交率95%的成交佳绩。保利相关负责人表示，今后还将尝试推出其他艺术品门类的线上拍卖。



图为张大千作品花卉四屏

支付宝推出“余额宝”理财方式 上线仅6天用户破百万

2013年6月13日，阿里小微金融服务集团旗下支付宝的“余额宝”零存整业务悄然发布。6月17日，倍受关注的“理财神器”“余额宝”业务宣告正式上线，用户可以将资金转入“余额宝”内，既能像支付宝余额一样随时用于消费、转账等支出，还能享受基金公司提供的货币基金投资收益，获得增值。6月19日，支付宝和天弘基金联合宣布，余额宝的用户数截止6月18日晚已经突破100万。

该业务一经推出，便受到不少网友的关注：“余额宝”到底是什么？怎么靠它生钱呢？下面就为大家简单介绍一下。

余额宝是由国内领先的第三方支付平台支付宝打造的一项全新的余额增值服务。支付宝致力于为中国电子商务提供“简单、安全、快速”的在线支付解决方案。通过余额宝，用户不仅能够得到较高的收益，还能随时消费支付和转出，用户在支付宝网站内就可以直接购买基金等理财产品，获得相对较高的收益，同时余额宝内的资金还能随时用于网上购物、支付宝转账等支付功能。转入余额宝的资金在第二个工作日由基金公司进行份额确认，对已确认的份额开始计算收益。余额宝的优势在于转入余额宝的资金不仅可以获得较高的收益，还能随时消费支付，灵活便捷。