

**淘宝网**

**taobao.com**

**Nowe spojrzenie na (e-)handel**

**Należąca do Alibaba Group chińska  
firma Taobao jest największą  
w Chinach platformą zakupową online.**

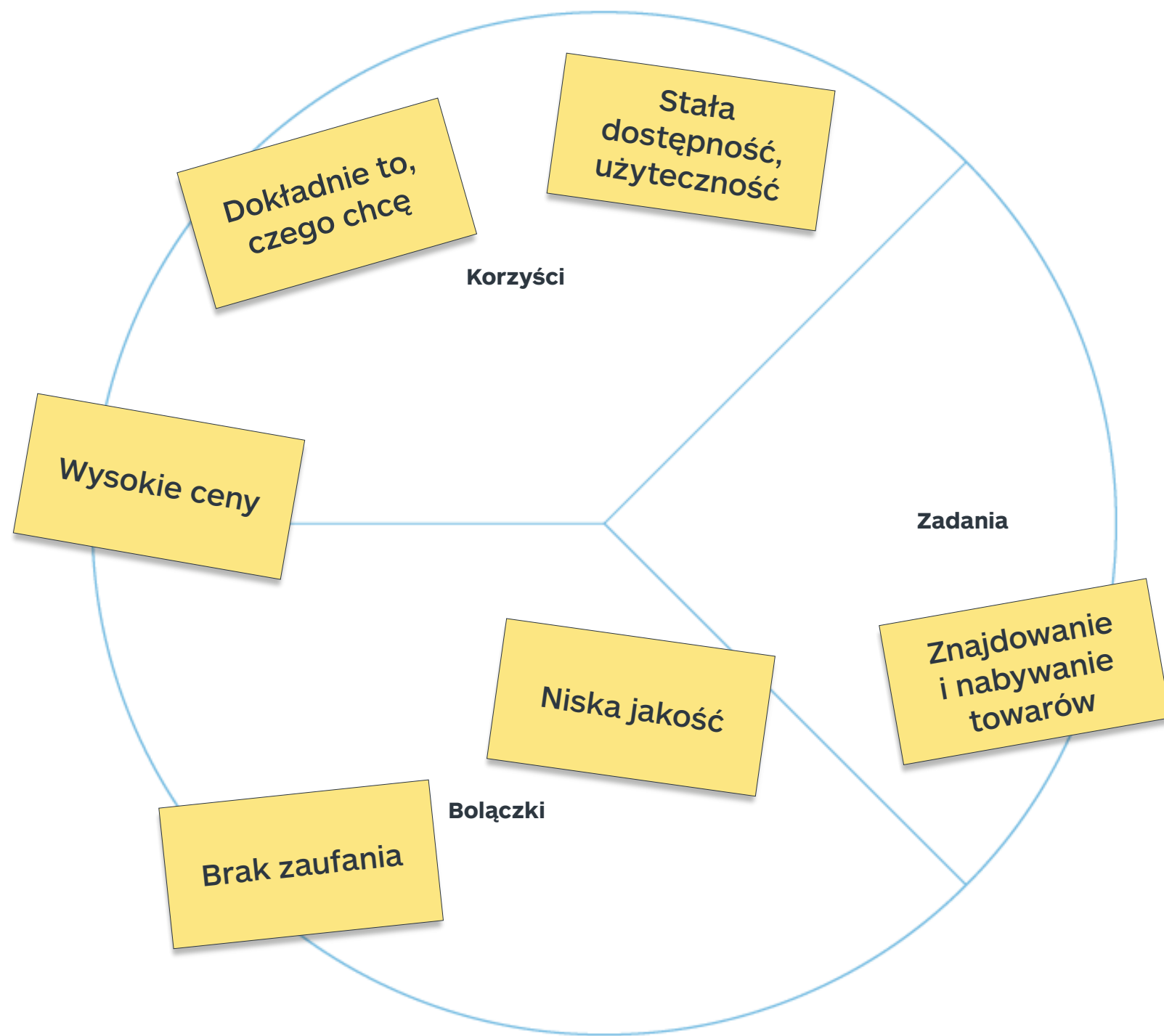
**Oto trzyaktowa opowieść o ewolucji  
Taobao, od jej początku w roku 2003...**



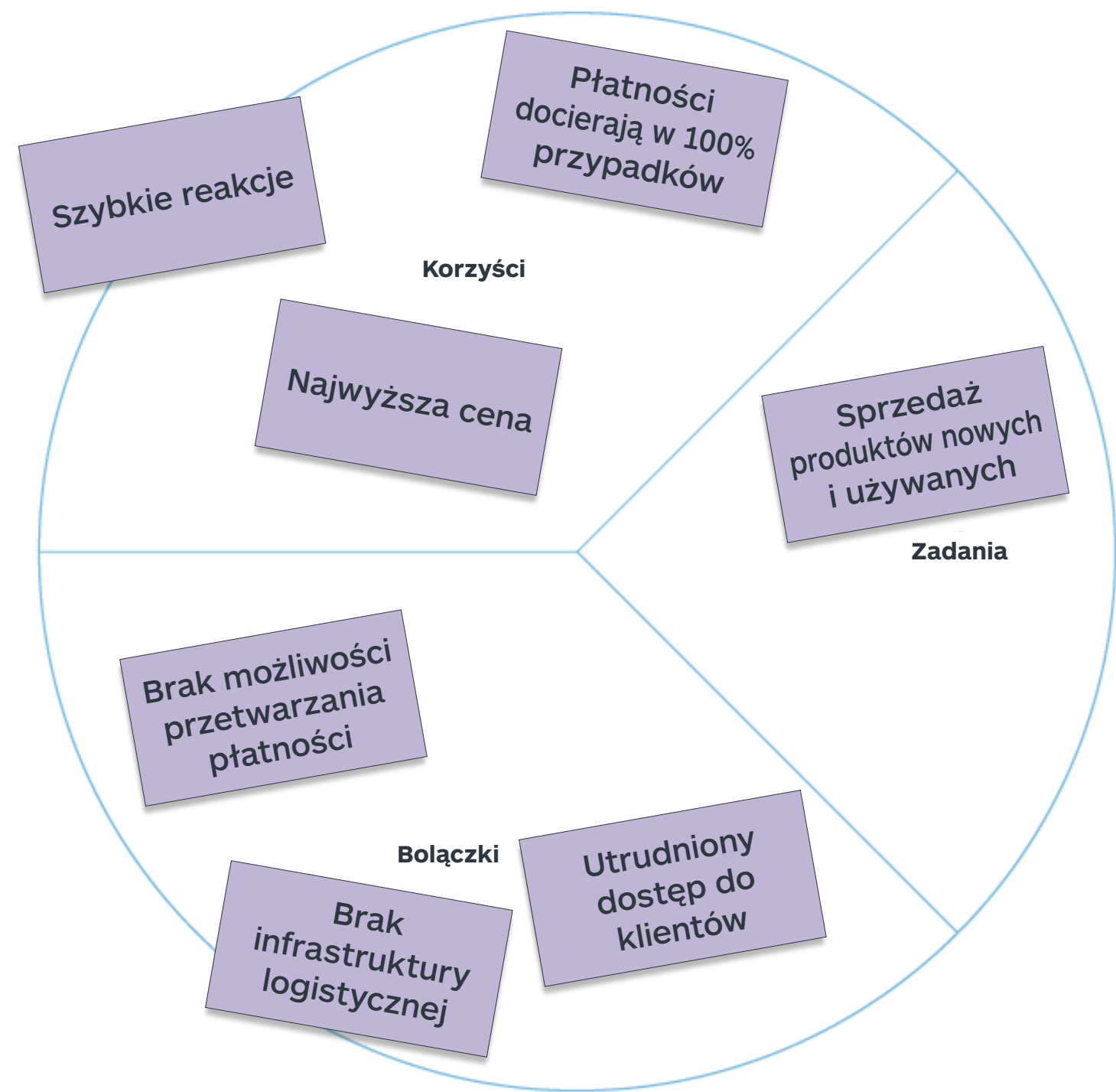
# **Budowa platformy od podstaw**

W związku z rozrastaniem się klasy średniej i coraz większą dostępnością Internetu Taobao dostrzega okazję do **zintensyfikowania handlu** poprzez umożliwienie chińskim klientom nawiązywania w sieci kontaktów ze sprzedawcami.

Problemem są jednak **brak zaufania**  
i zasadniczo **nieistniejąca infrastruktura...**



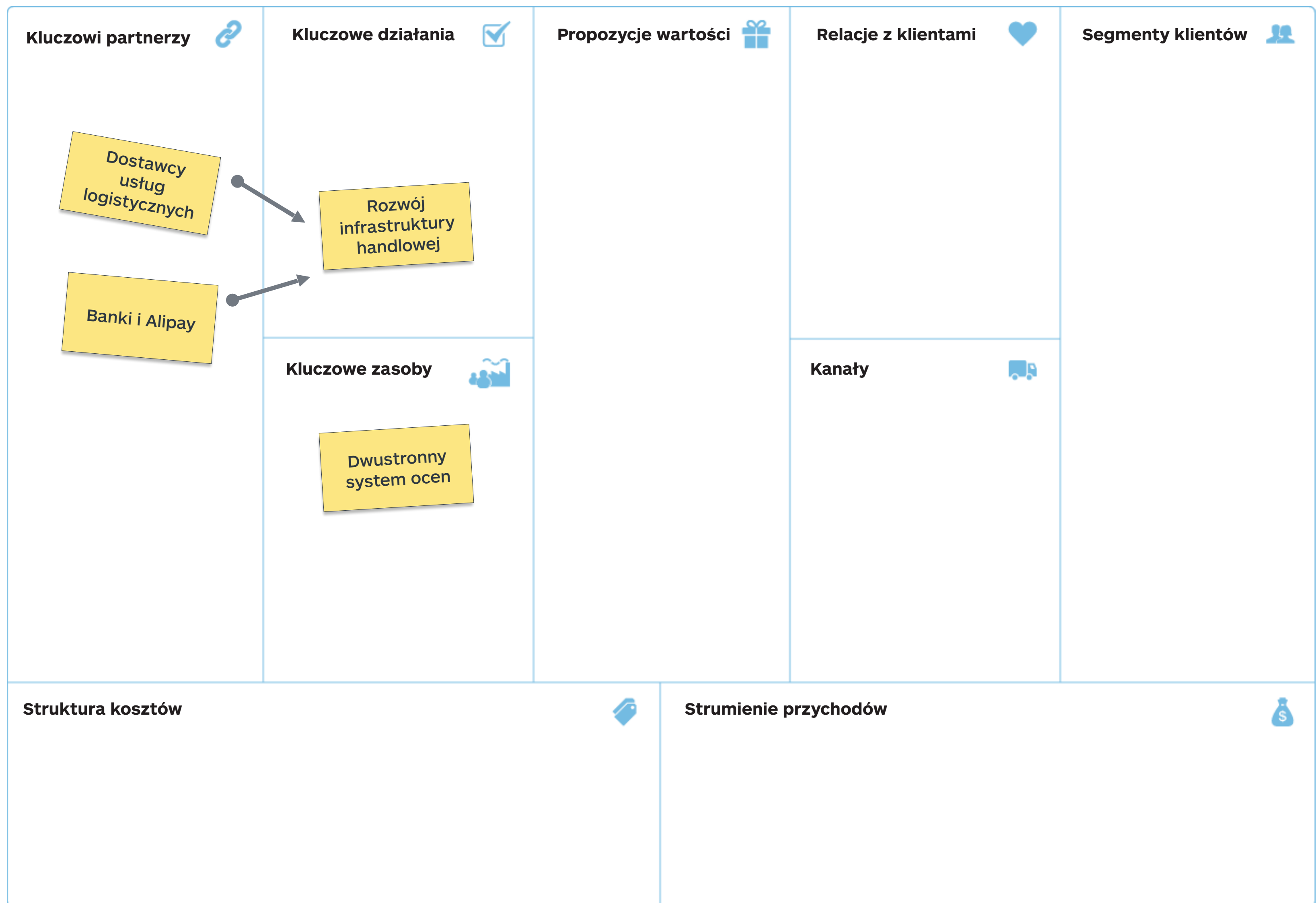
**Chińscy  
klienci**



**Chińscy  
sprzedawcy**

Taobao najpierw koncentruje się  
na budowie **zaufania** i tworzeniu  
**brakującej infrastruktury...**

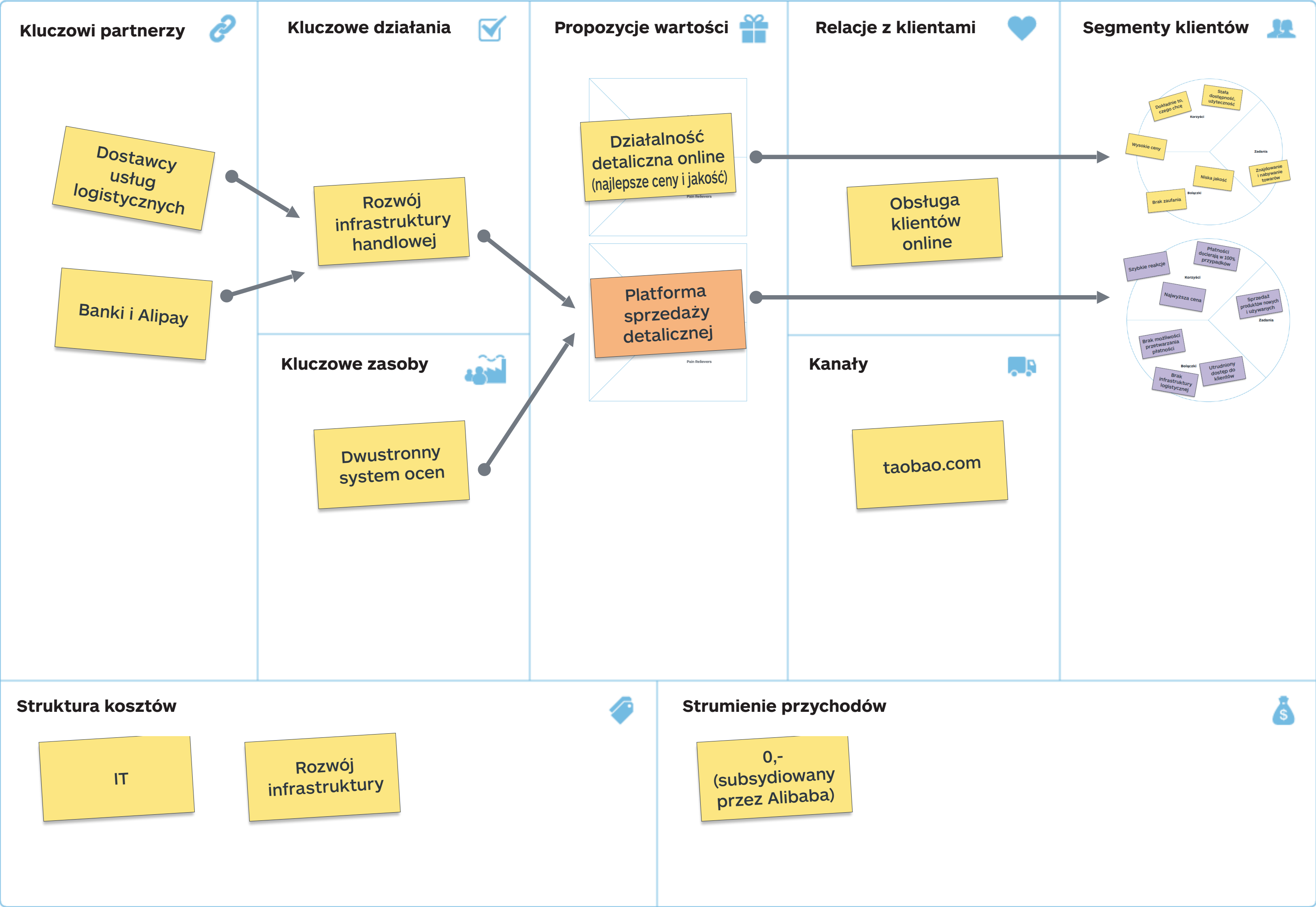
淘宝网 **taobao.com**





...aby stworzyć nowe propozycje wartości  
zarówno dla **klientów**, jak i **sprzedawców**.

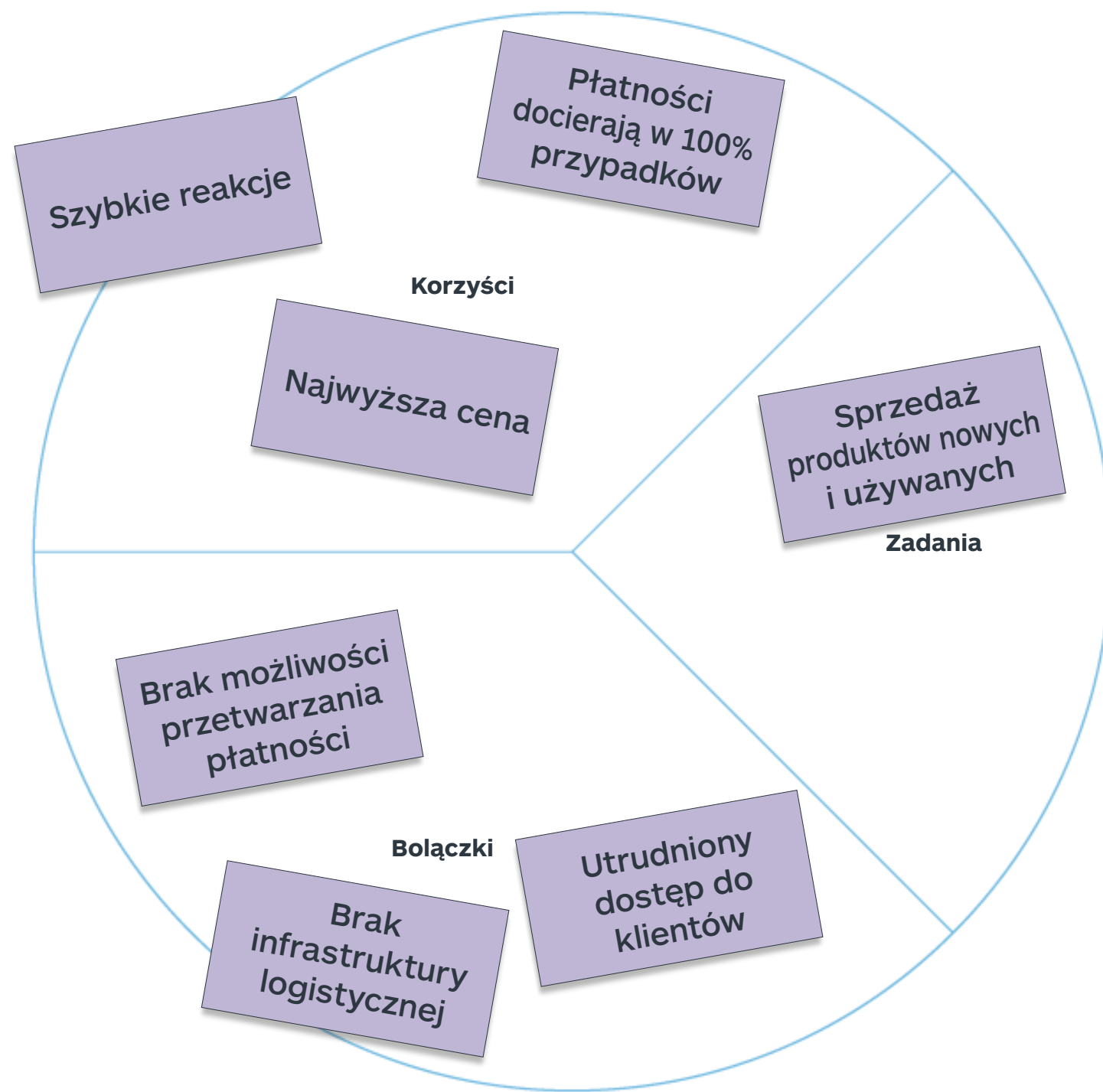
淘宝网 taobao.com





# **Zwrot w kierunku mikroprzedsiębiorców**

Sprzedawcy zauważają okazję do **tworzenia firm** i wchodzenia w rolę mikroprzedsiębiorców za sprawą przypominających „firmowe” zadań, bolączek i korzyści.



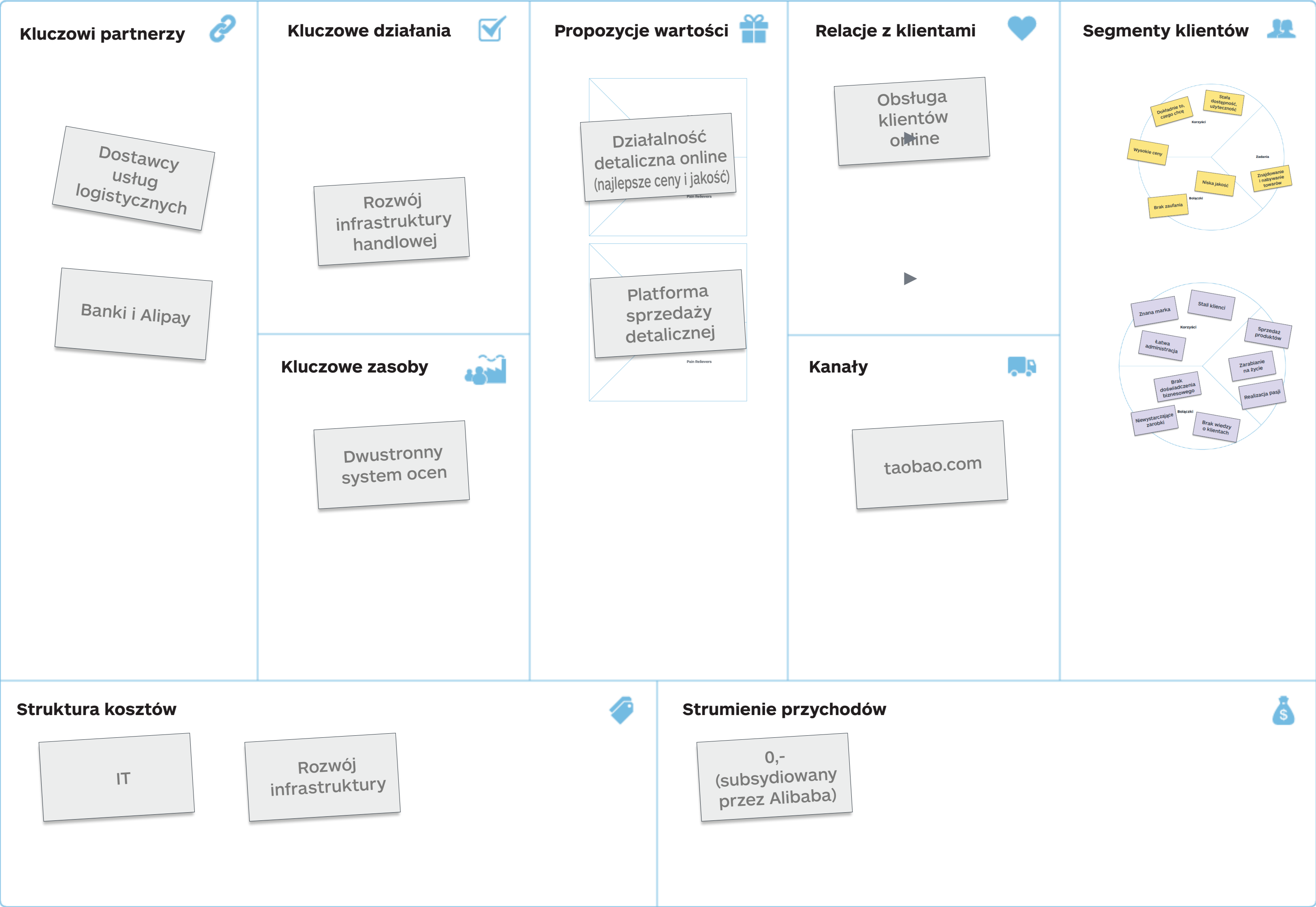
**Chińscy  
sprzedawcy**



**Mikro-  
przedsiębiorcy**

Sprzedawcy stają się  
**mikroprzedsiębiorcami...**

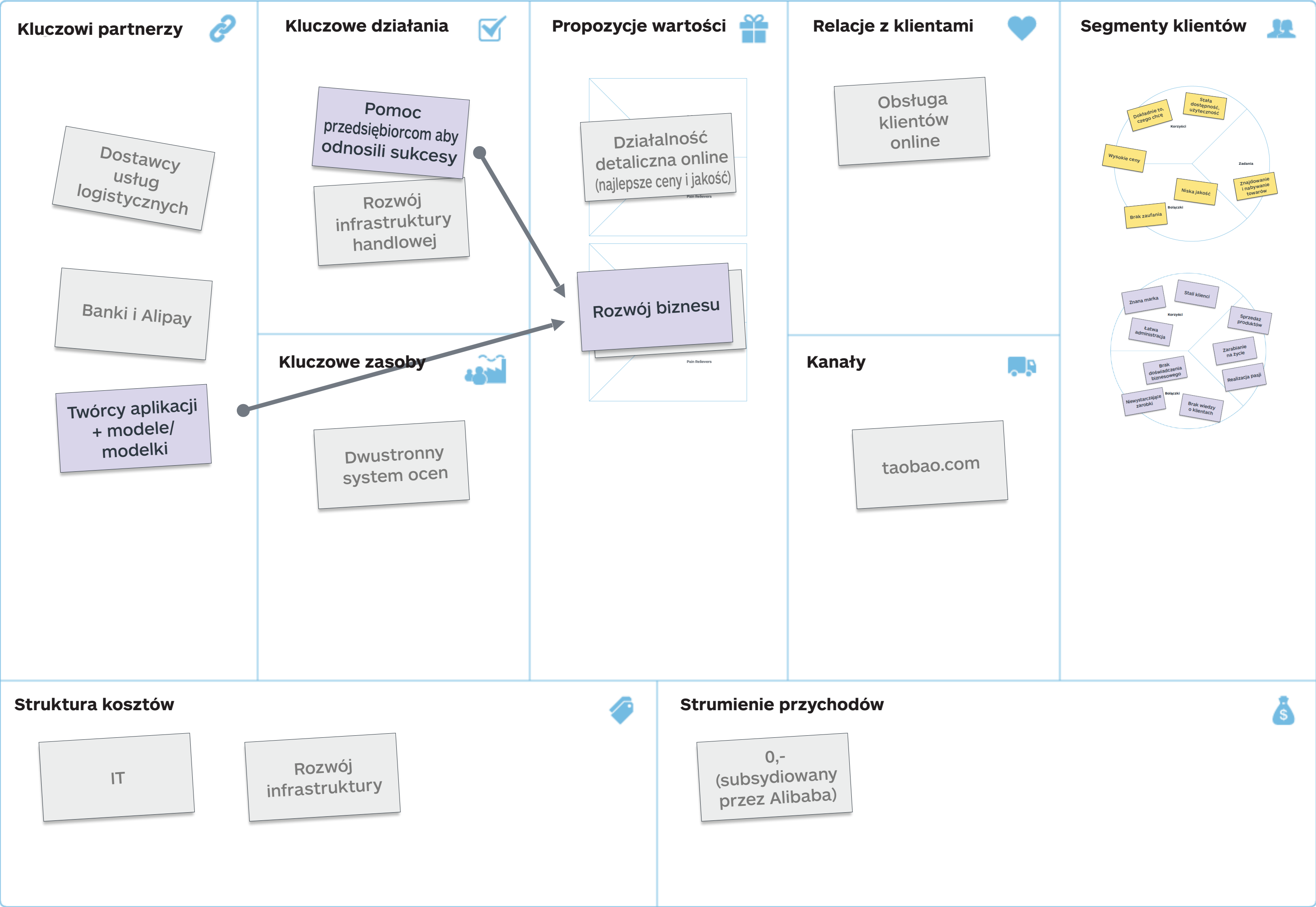
淘宝网 taobao.com



...Taobao zmienia perspektywę,  
uwzględnia dostawców usług  
i **dostosowuje** swoją propozycję  
wartości do nowej sytuacji...

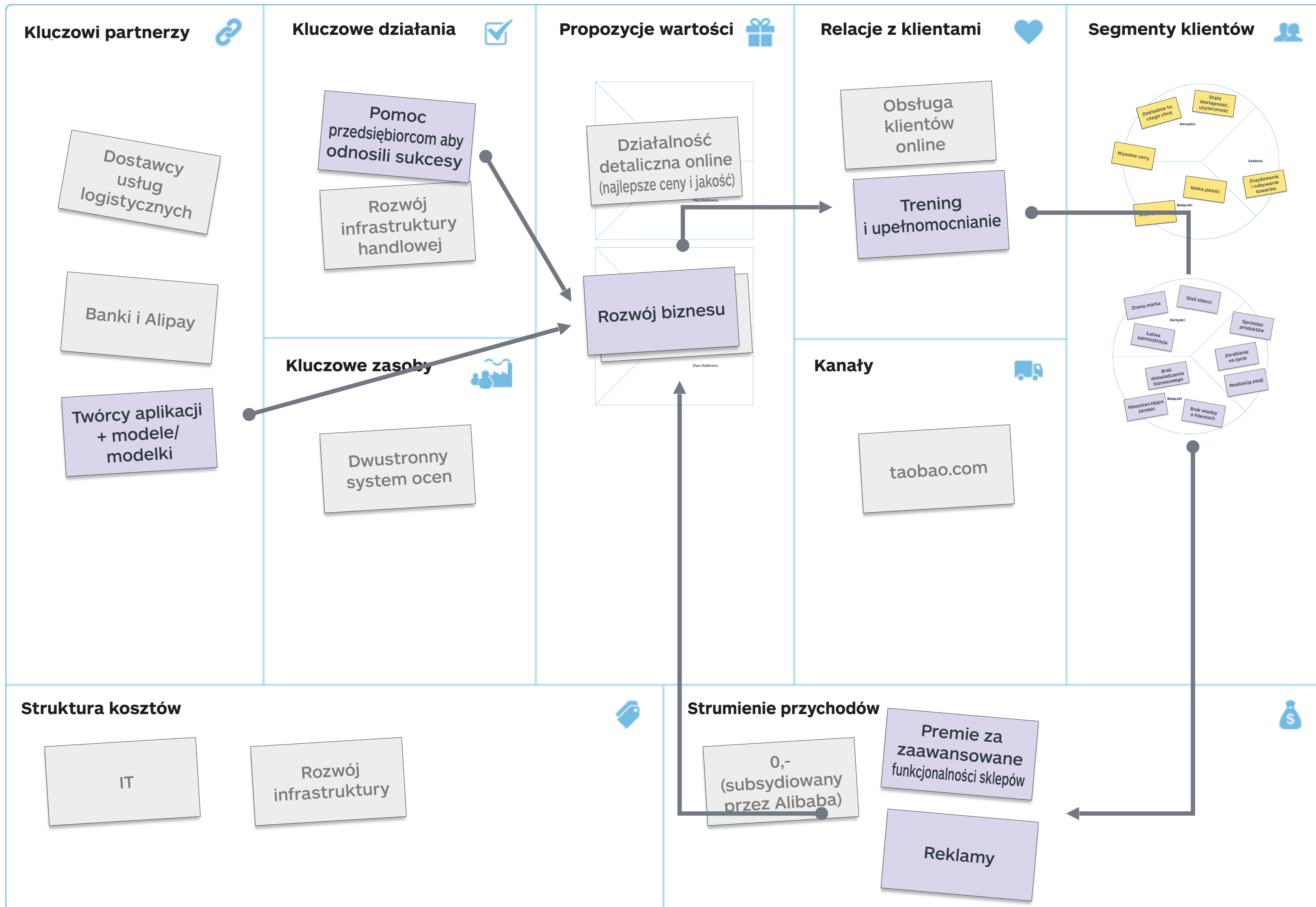


淘宝网 taobao.com



...oraz generuje strumienie przychodów,  
aby po raz pierwszy osiągnąć **zysk**.

# 淘宝网 taobao.com





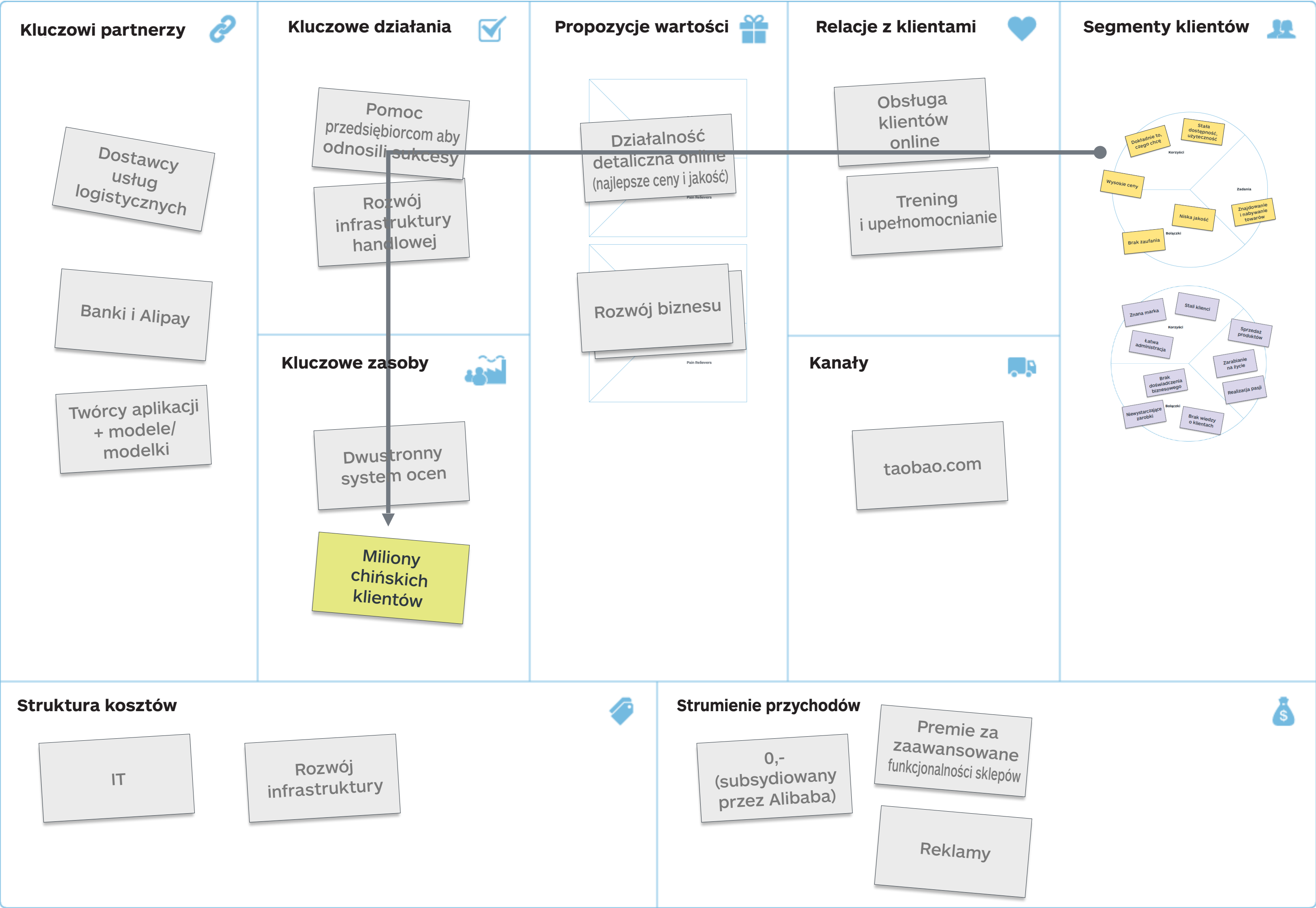
**Rosnące rzesze zainteresowanych  
stają się fundamentem  
nowego biznesu**

Dostęp do milionów chińskich  
konsumentów staje się fundamentem  
**nowej propozycji wartości**  
**dla nowej grupy klientów.**



Miliony klientów stają się  
cennym **zasobem...**

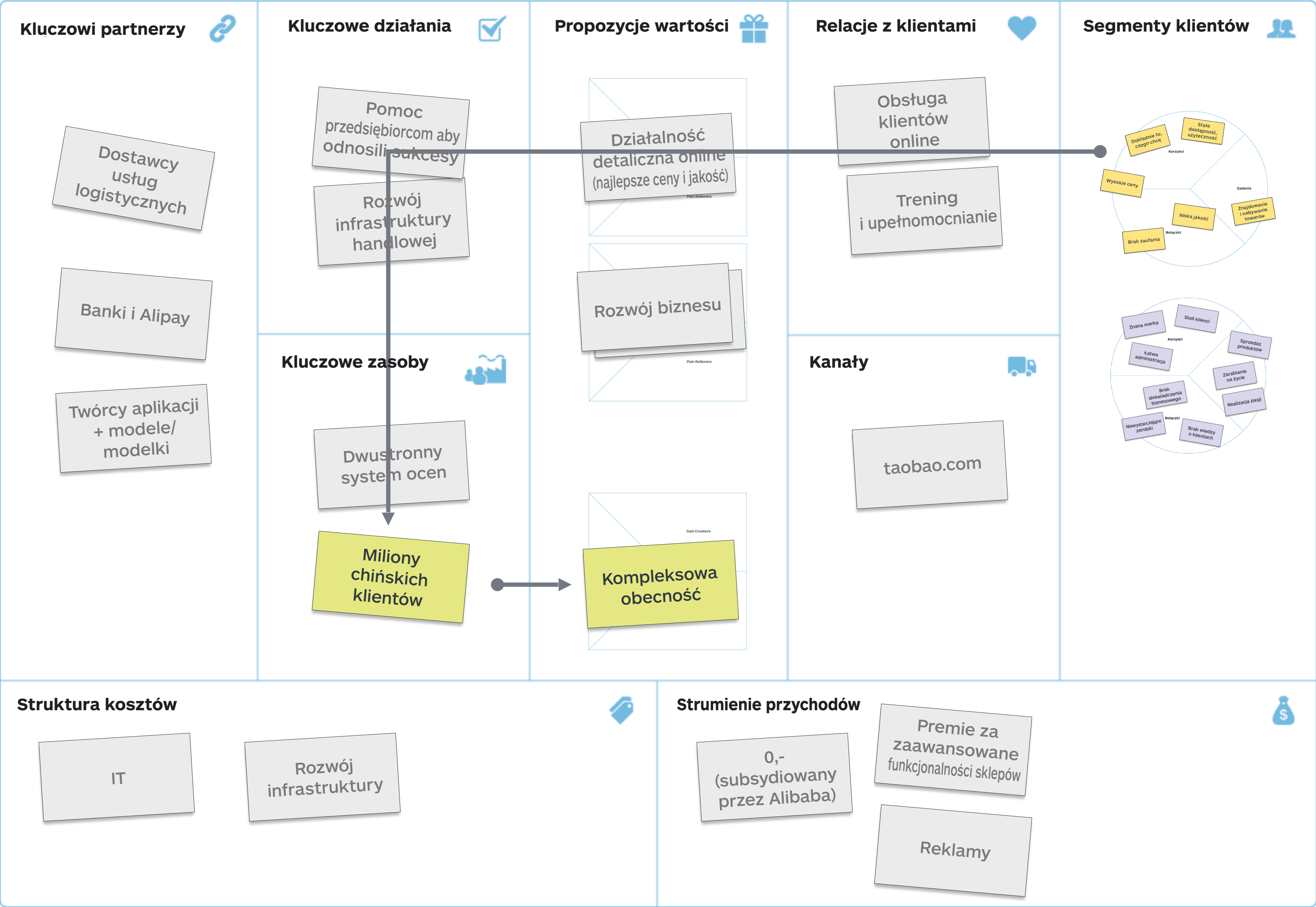
淘宝网 taobao.com





...Taobao **wykorzystuje** ten zasób  
do stworzenia nowej propozycji wartości...

淘宝网 taobao.com



...dla **nowych** i zapewniających  
lukratywną współpracę klientów  
(którymi są wielkie marki).





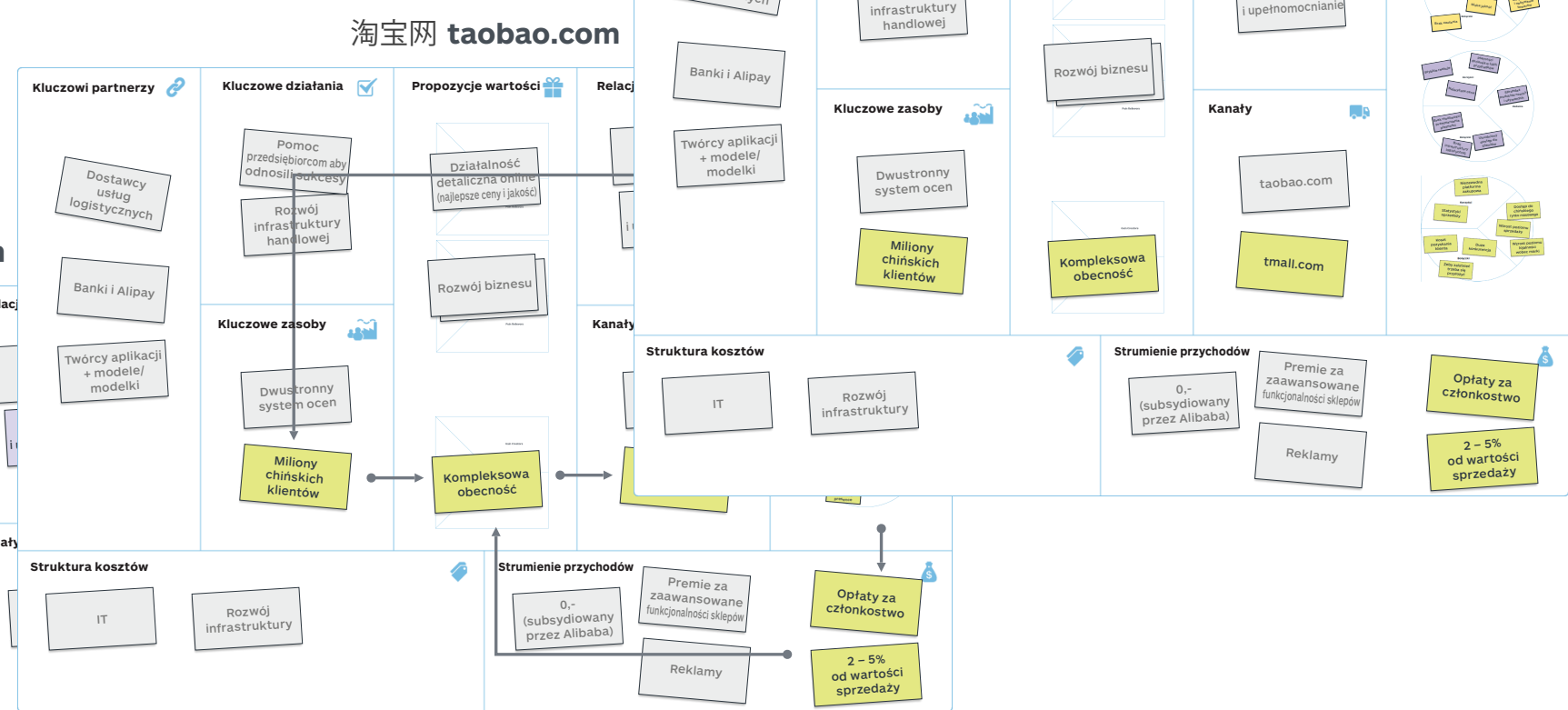
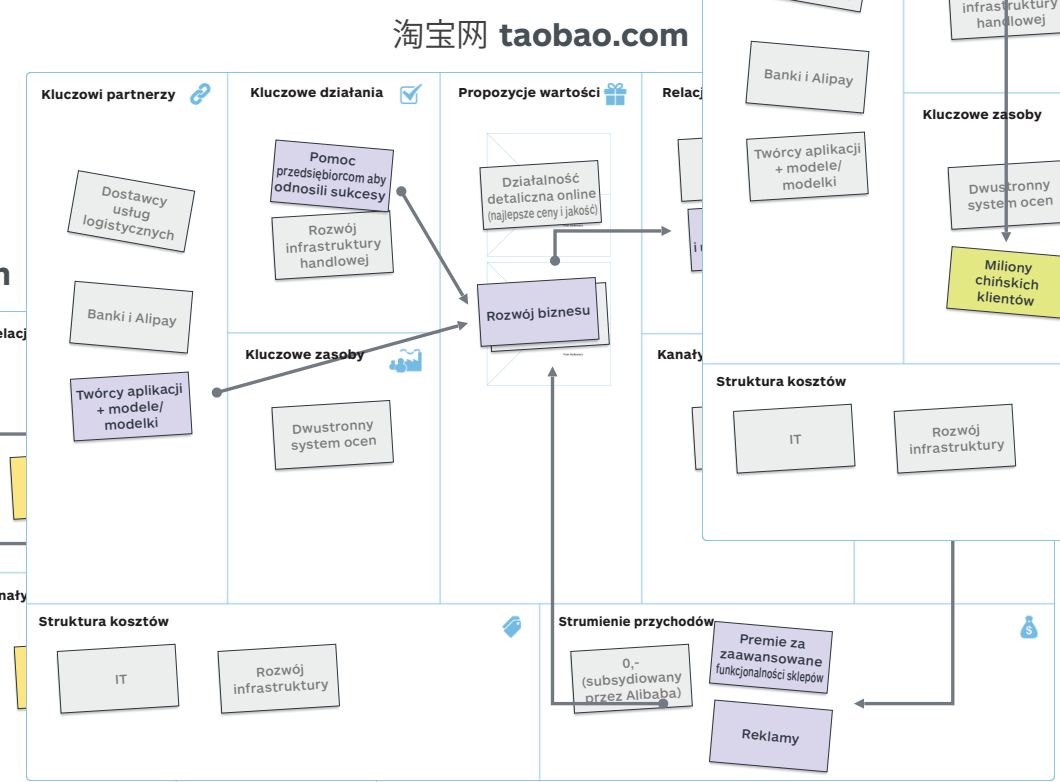
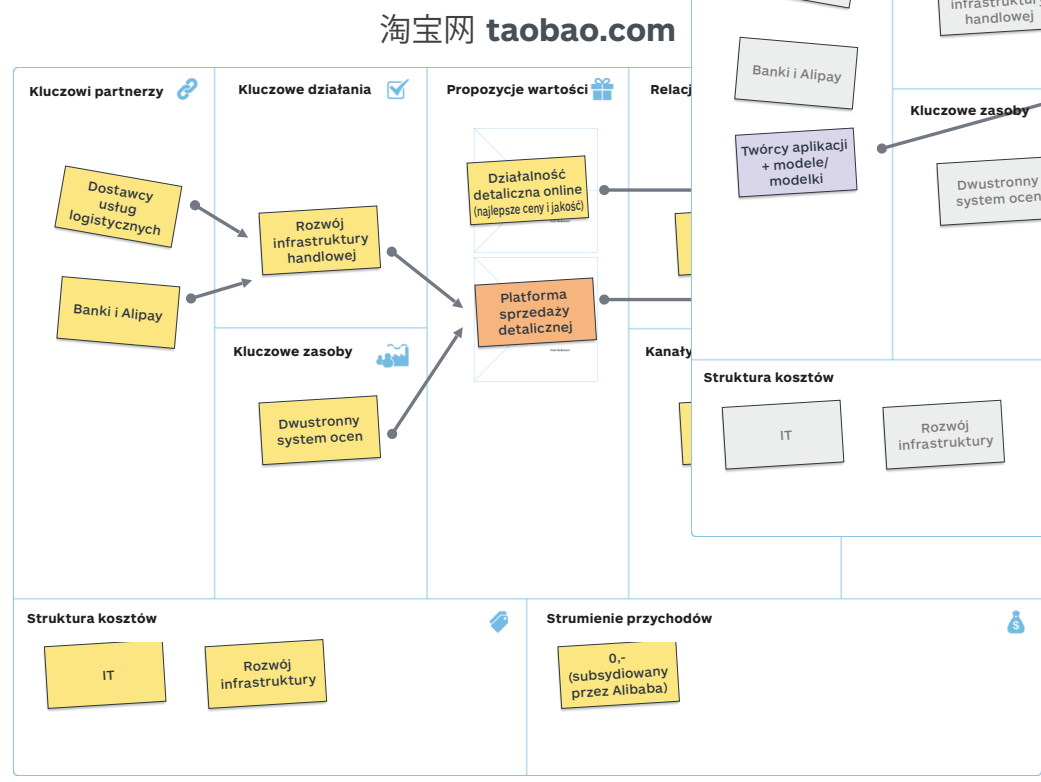
Firma Taobao stworzyła trzy  
**różne rodzaje** modeli  
biznesowych (i propozycji  
wartości) w ciągu zaledwie  
dziesięciu lat.

2003:  
C2C

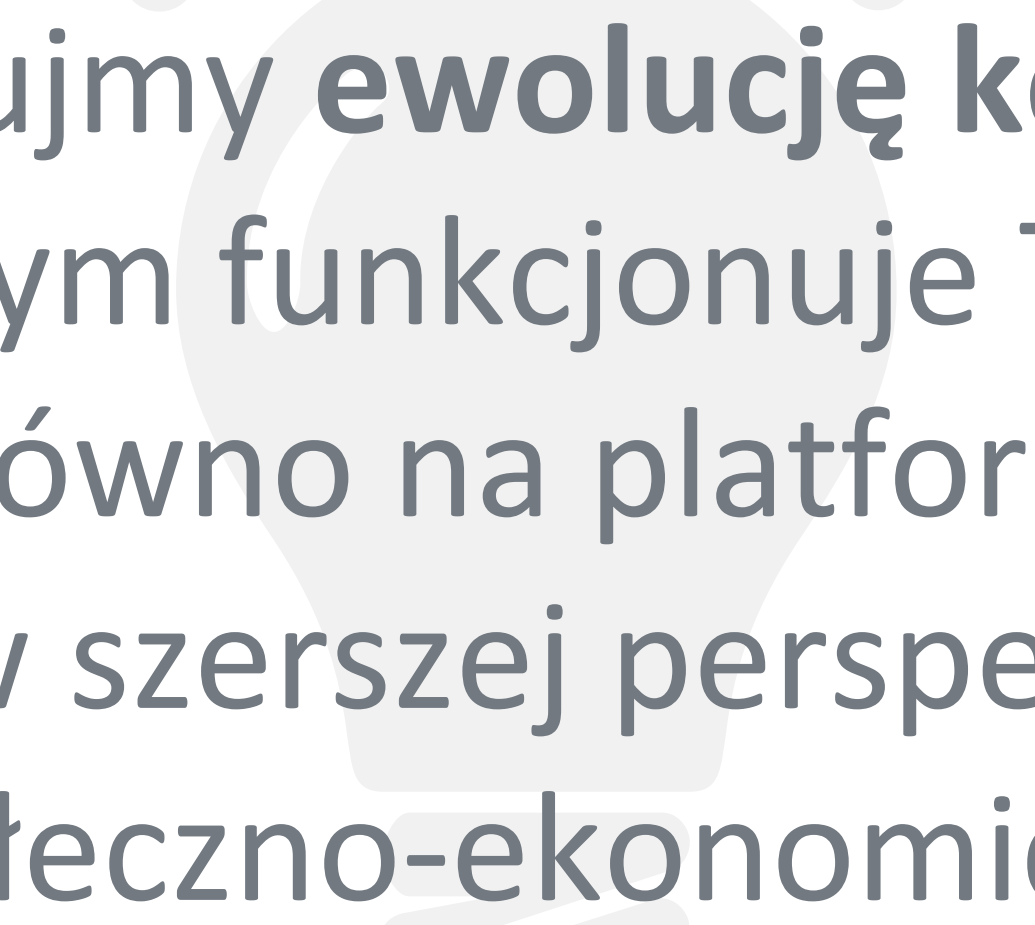
2006:  
Małe B2C

2008:  
Duże B2C

?

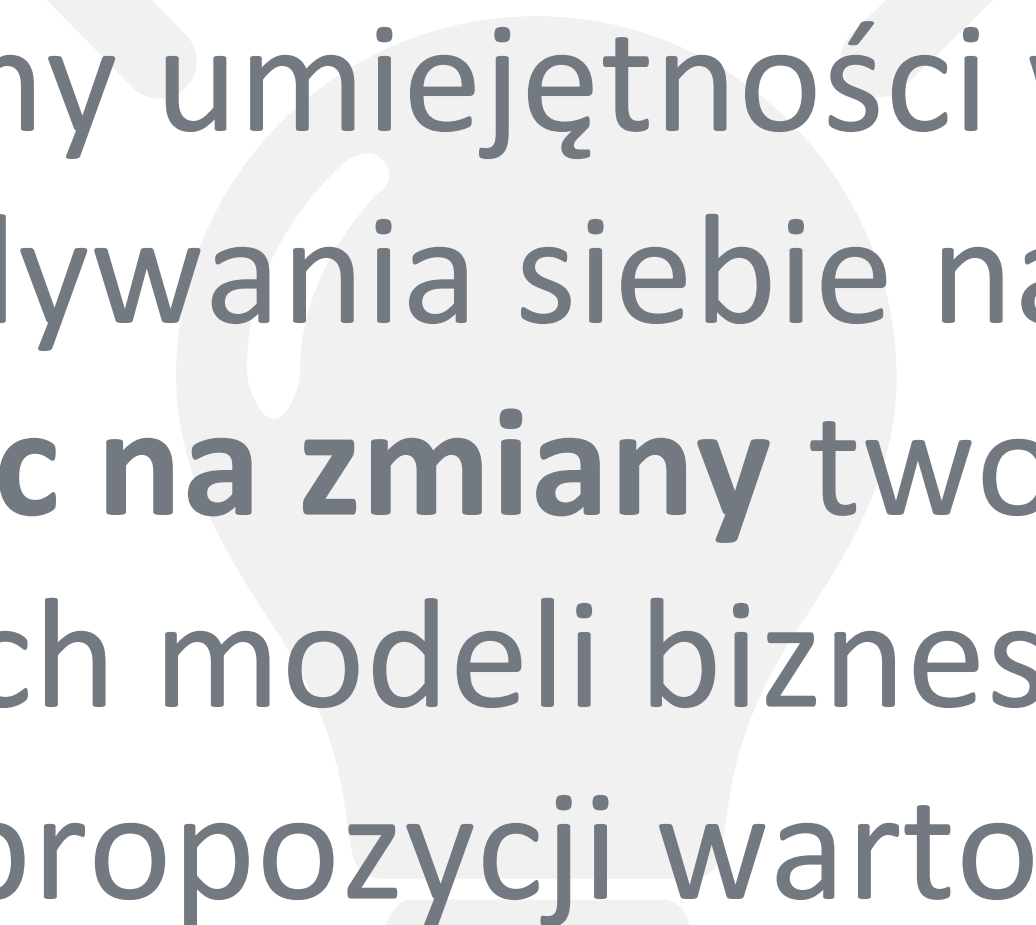


淘寶網 taobao.com



Obserwujemy **ewolucję kontekstu**,  
w którym funkcjonuje Taobao,  
zarówno na platformie,  
jak i w szerszej perspektywie  
społeczno-ekonomicznej





Rozwijajmy umiejętności w zakresie  
wynaajdywania siebie na nowo,  
**reagując na zmiany** tworzeniem  
nowych modeli biznesowych  
i propozycji wartości