

学校编码: 10384
学号: 17920131150894



分类号_____密级_____
UDC_____

厦门大学

硕士 学位 论文

“好慷在家”商业模式研究

Business model research on the “Home King”

宋文洁

指导教师姓名: 陈闯 副教授

专业名称: 工商管理(MBA)

论文提交日期: 2017 年 4 月

论文答辩时间: 2017 年 月

学位授予日期: 2017 年 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2017 年 月

厦门大学博硕士论文摘要库

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下，独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果，均在文中以适当方式明确标明，并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外，该学位论文为()课题(组)的研究成果，获得()课题(组)经费或实验室的资助，在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称，未有此项声明内容的，可以不作特别声明。)

声明人(签名)：

年 月 日

厦门大学博硕士论文摘要库

厦门大学博硕士论文摘要库

厦门大学博硕士论文摘要库

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文(包括纸质版和电子版)，允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

()1.经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，于

年 月 日解密，解密后适用上述授权。

()2.不保密，适用上述授权。

(请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。)

声明人(签名)：

年 月 日

厦门大学博硕士论文摘要库

摘要

互联网技术的出现正在深刻改变家政行业的竞争格局与商业模式。一批获得风投资支持的新创企业以全新的商业模式参与到家政行业的竞争。它们的出现，导致家政行业多种不同的商业模式并存的现象。好慷在家是众多新创企业中颇具代表性的一家企业。该公司成立于 2010 年 3 月，是一家专业的家庭服务预订平台。在六年多的发展历程中，好慷在家从一家厦门本地的家政服务提供商发展成跨区域公司，其家政服务覆盖华东、华中、华南 30 个城市。本文以好慷在家作为主要研究对象，通过实地调研和文献研究，试图回答两个问题：一是互联网技术如何改变传统家政行业；二是基于互联网的好慷模式是否具有持续发展的可能。

为了回答以上两个问题，本文首先对传统家政行业的产业结构以及竞争特点进行了分析，并重点分析导致传统家政行业高度分散性的原因。其次，分析了互联网技术可能会对传统家政行业的哪些方面产生影响，并且分析了目前五种互联网模式的特征。再次，文章分析了好慷商业模式以及该模式的经济逻辑。最后，文章对好慷商业模式发展的未来进行了分析。

本文的结论主要包括：第一，我国传统家政行业呈现出分散性的特点；第二，互联网从各方面改变传统家政行业，互联网家政企业的数量增长迅速；第三，好慷的互联网家政商业模式实现了快速发展；第四，好慷的互联网家政商业模式能在未来实现可持续扩张。

论文以案例和案例分析的方式进行组织。第三章，第四章和第五章是论文的案例部分，分别介绍了传统家政行业的特征、互联网模式下家政行业的五种新商业模式以及好慷的商业模式发展历程。第六章是案例分析部分。包括对传统家政行业结构的分析，互联网技术的影响分析以及好慷商业模式的经济逻辑分析。

关键词：互联网家政；好慷在家；商业模式

厦门大学博硕士论文摘要库

Abstract

The emergence of Internet technology is profoundly changing the domestic market competition and business model. A group of new business who access to venture capital support start a new model to participate in the domestic business sector competition, which leading to a variety of different business models coexist. In the domestic industry, Home King is a representative company in a lot of new enterprises of this business. The company was founded in March 2010 which is a professional home service booking platform. In the course of more than six years of development, Home King developed from a Xiamen local domestic service providers to a regional company, its domestic service coverage in east, central and southern China of 30 cities. In this paper, we try to answer two questions through field research and literature research, one is how the Internet technology changes the traditional domestic industry and the other is whether the Home King's Internet model has the possibility of sustainable development.

In order to answer the two questions, this paper first analyzes the industrial structure and competitive characteristics of the traditional domestic industry, which focus on the reasons leading to a high degree of decentralization of the traditional domestic industry. Secondly, we analyzes the influents that Internet technology may bring to the traditional domestic industry, and analyzes the characteristics of the current five kinds of Internet business models. Again, the article analyzes Home King's business model and the economic logic of the model. Finally, the article analyzes the future of the development of Home King's business model.

The main conclusions of this paper are as follows: First, China's traditional domestic industry has a decentralized character; Second, the Internet has changed the traditional domestic industry from a lot of aspects, the number of Internet domestic enterprises growth rapidly; third, Home King's Internet home business model has achieved rapid development; Fourth, in the future, the Home King's Internet home business model will achieve sustainable expansion.

The paper is organized by case and case analysis. The third chapter, the fourth

chapter and the fifth chapter are the case part of the paper, which introduces the characteristics of the traditional domestic industry, the five new business models of the domestic industry and the development process of Home King's business model. The sixth chapter is the case analysis section, which including the analysis of the traditional domestic industry structure, the impact of Internet technology analysis and Home King's business model and its economic logic analysis.

Keywords: Internet home economics; Home King; Business model

目 录

第一章 绪论	1
第一节 选题背景与研究意义	1
第二节 研究方法与研究内容	1
一、 研究方法	1
二、 主要内容	3
第二章 理论综述	5
第一节 行业结构相关理论	5
一、 “五力模型”概述	5
二、 分散型行业相关理论	8
第二节 商业模式相关理论	11
一、 商业模式的定义	11
二、 商业模式画布概述	12
第三节 精益创业相关理论	15
一、 产品/市场契合	15
二、 创新核算评估法	16
第三章 传统家政行业特征	18
第一节 家政服务定义及发展历程	18
第二节 需求与产品分析	18
第三节 供给与从业人员分析	21
第四节 行业的进入壁垒	22
第五节 行业内竞争分析	24
一、 家政服务公司的数量和规模	24
二、 传统家政企业的经营模式	24
三、 典型传统家政企业发展模式	25
四、 传统家政服务的区域性	29
第四章 互联网家政主要模式	30
第一节 互联网家政相关概述	30
一、 互联网家政的定义	30
二、 互联网家政的发展情况	30
三、 中国互联网家政市场规模	31
四、 互联网家政市场份额分析	32

五、 中国家政 O2O 用户行为分析	33
第二节 互联网家政五种商业模式.....	34
一、 B2C 垂直模式.....	35
二、 B2C+经纪人模式.....	37
三、 B2B2C 平台模式.....	40
四、 C2B2C 平台模式.....	42
五、 B2C 垂直+B2B2C 平台混合模式	46
第五章 好慷在家案例.....	49
第一节 项目背景	49
第二节 初创期.....	50
第三节 立足厦门	52
一、 员工制经营模式	52
二、 产品设计	53
三、 营销方式.....	55
四、 员工管理.....	56
五、 信息系统.....	59
六、 收费定价.....	60
七、 组织架构	61
八、 厦门发展情况.....	61
第四节 扩张全国	65
一、 二线城市推广	65
二、 一线城市推广	70
三、 全国快速扩张	72
第五节 未来发展	81
一、 Home Store 平台	82
二、 家庭消费品的采购消费	82
三、 保姆托管平台	83
第六章 案例分析.....	84
第一节 家政行业分散性分析	84
第二节 互联网对家政行业的改变	85
一、 互联网对需求方的改变	86
二、 互联网对供给的改变	88
三、 互联网对潜在竞争者进入壁垒的改变	89
四、 互联网对行业内企业竞争的改变	90
第三节 好慷商业模式分析	91
一、 好慷商业模式要素分析.....	91
二、 好慷商业模式逻辑分析	97

三、 好慷商业模式定量分析	99
四、 好慷商业模式扩张过程分析	103
五、 好慷商业模式未来发展探索	104
第七章 结论与不足	105
参考文献	107

厦门大学博硕士论文摘要库

厦门大学博硕士论文摘要库

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文全文数据库