**B2B典型案例**

**案例一：快塑网完成3亿B轮融资**

快塑网是一个化工橡塑B2B平台，昨天宣布完成3亿元B轮融资，早在快塑网上线2个月，成交达到5亿，然后获得了数百万美元A轮融资，他们主要的战略是：

第一，聚焦B2B大宗商品领域，将己身业务做大做扎实，不断整合线下供应链服务，例如物流和供应链金融。

第二，重视品牌的规划，提升用户的交易体验和效率。

第三，深挖B2B大宗商品领域的机会，布局快塑网的生态圈。

据说快塑网要在12月于新三板挂牌上市，点评一下：一个化工橡塑的B2B交易平台，能像快塑网发展的这么快的可不多件，我查过快塑网的网站，创建于去年，而且来着百度等搜索网站的流量很小，既然交易量这么大，一是通过自身的资源来获得客户，二是通过百度之类的广告推广，三，可能是通过营销人员电话联系相关的客户产生交易的。

**案例二：找钢网获1亿美元D轮融资**

找钢网创立的比较早，2012年就创建了，是一个钢铁全产业链电商平台，我本来以为钢铁这种东西没办法在网上交易，结果居然出现了这种交易平台，找钢网应该说，创立不久，就发展的很好，成交量也不少，到现在已经完成D轮融资，听说年内会完成最后一轮，和许多的钢厂建立了合作关系，在很多个城市有分公司，真是越做越大。

点评：一个专门做钢铁线上交易的平台，成立不久就带来可观的交易量，靠的是策略，打通了供应链和配送，解决了线上采购钢铁难的问题。

**案例三：找煤网上线50天获千万美元A轮融资**

找煤网是一个第三方煤炭全产业链电商平台，今年的6月份创立的，到现在会员有几千个，成交400多笔，，成交煤炭总量达65万吨，互联网+战略果然厉害，煤炭也可以在线上交易，看来只有想不到，没有办不到。

点评：一个专门做煤炭交易的平台，短时间内产生成交，获得融资，不得不说，专注就是好啊。

**案例四：化塑汇投百万美金 11个月成交额破百亿**

一个专注化工、塑料贸易服务的电子商务平台，成立仅仅11个月，一年还不到，成交达到百亿，厉害点评：垂直B2B风口到了，又是一个塑料B2B平台。

**案例五：农产品电商集购网获得千万级B轮融资**

这个一个大宗农产品电子商务平台，帮助买卖双方进行交易的平台，我们都知道农产品电商的市场规模达到万亿级别，而且现在发展的还不成熟，还有待挖掘，这个成立2012年的平台，就拿去年的交易量来说，达到吨位67万吨，销售额达30亿元，市场很大，前景还是有的，眼下正是农村电商发展的刚刚开始。

点评：专注农产品的线上交易平台，有市场，有前景，把控好配送和供应链，有刚性需求。

虽然案例还是有很多，但都有一个共性，就是够垂直，很多领域，都有巨头介入，留给后来的创业者的机会真的不多，不多不代表没有，有些小领域还是很少人关注，因为每个人的眼光都不同，你能看到的，别人看不到，别人看到的，你看不到，有句话说的很有道理，当大家都不理解你做的事情的时候，你赢了，当大家都理解你做的事情的时候，对手就来了，不要问我是谁说的，其实我也不知道。总之一句话，不管在哪个领域，垂直的前景都很大。