

红包拓客赢得投资者的青睐

产品名称	红包拓客赢得投资者的青睐
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

1%的公司占据了90%的市场份额，如果你做不到前几位，网络广告基本上没戏。当然，很多创业者也想得很清楚，他们从消费者手中是赚不到钱的，他们要赚的是投资者的钱。的确，有些创业者成功地从投资者手里拿了很多钱，但就是没有赢利，但这样的故事往往结局不太好，因为投资的耐心往往是有限的。饼画得再圆，总有一0天要兑现的。如果过了一定的时间还是不能赢利，公司的价值基本上就为零，自然也不会赢得投资者的青睐。如果说客户价值主张和赢利模式往往和战略相关的话，那么关键资源和关键流程则考验的是一个企业的执行能力。以苹果为例，它的“关键资源”就是乔布斯，还有非常有创新能力的产品设计和开发人员，以及来自于唱片公司和软件开发者的支持。他的“关键流程”则是苹果公司鼓励创新的公司制度、企业文化和日常管理工作，这些流程确保苹果公司的创新具有可复制性和扩展性，从而不断开发出类似于iPhone和iPad这样的产品。这一点往往是很多创业者容易忽视的。他们往往把自己或者所谓关系当作关键资源，却同时高估了自己和所谓关系的力量，而没有建立其组织的竞争能力。在制度和流程建设方面，则是大多数创业公司的软肋，他们往往迷信于创业者的个人能力，而忽视了在制度和流程方面的建设。这样的疏忽往往会导致这些企业熬不过初创期

或者熬过去了，也长不大。现在，回顾一下自己所在的企业，你觉得自己企业的红0包墙靠谱么？红0包墙一词经常被人提起，常常说一个好的红0包墙是成功的前提。那红0包墙到底是指什么？权威地讲，红0包墙是指为了利用商业机会来创造价值而设计的交易的内容、结构和管理方式。简单地说，红0包墙就是指企业通过什么方式赚钱。那什么才算是好的红0包墙呢？下文将通过案例来论述。北京大学汇丰商学院教授魏炜在《红0包墙的经济解释》一书中曾举过一个案例。假如你是一家技术公司的决策者，你拥有一项先进的生态肥技术，化肥厂如果应用这项技术，每吨成本可以降500元，毛利率可达30%。你会选择哪种红0包墙？可供选择的红0包墙大致有四种。第0一种方式是以这项技术为核心，自己建立工厂，形成产能，并自己销售化肥。第二种方式是对技术进行完整估值定价，把技术完整地销售给他人的化肥厂，一次性获得收益。第三种方式是授权他人的化肥厂使用，收取知识产权使用费。这相当于把技术研发、生产、销售等业务活动环节切割，其中化肥厂占据生产、销售等业务活动环节，而技术公司则通过研发控制全局，获得长期的持续性收入。第四种方式是把技术封装后，作为配方，交给他人的化肥厂生产