

## 扫码群发好友发生在融资阶段

产品名称	扫码群发好友发生在融资阶段
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

还可以通过用户口碑裂变引发同频共振效应。红0包墙就是如何创造、传递、支持和获取价值的系统。它包括四个环节：客户价值主张、赢利模式、关键资源和关键流程。文章字数1546字阅读时间约5分钟遇到很多创业者和投资者，动辄谈“红0包墙”。典型的对话情景往往发生在融资阶段，投资者问创业者：你的红0包墙是什么？而创业者早有准备，慷慨作答。且慢！那真的是红0包墙么？遗憾的是，如果你认真听，你会发现，十个创业者有九个没搞清楚这个问题，甚至很多人对红0包墙这个词都没搞清楚。很多人往往会说：红0包墙不就是怎么赚钱么？错！怎么赚钱，学术名称叫“赢利模式”，那只是红0包墙的一个环节。到底什么是红0包墙呢？哈佛商学院教授克莱顿·克里斯滕森对红0包墙有一个经典定义：红0包墙就是如何创造、传递、支持和获取价值的系统。它包括四个环节：客户价值主张、赢利模式、关键资源和关键流程。如果你觉得这个定义还太学术化，我可以稍通俗做下解释，红0包墙说白了就四点：第一，你能给客户带来什么价值？第二，给客户带来价值之后你怎么赚钱？第三，你有什么资源和能力实现前两点？第四，你如何来实现前两点？如果用这四个问题去问创业者，就会发现大多数创业者并没有想明白，很多人还停留在迷茫或“忽悠”阶段。创业的本质是创造价值，这也是为什么把“客户价值主张”放在第一，而且赢利模式也是以此为前提的缘故。一个成熟市场的逻辑是这样的：你想赚钱？好！你能给别人带来什么价值？如果不能给别人带来价值就想赚钱，去摸彩票去吧！很多技术类创业的公司并没有想明白这个问题。他们往往有了一个自以为很牛的技术，就认为有了市场，其实市场需求和技术是否领先是两回事。

很多看上去很炫的技术，几乎是没有市场的。你去看看中科院和大学里的实验室的那些科研成果，大多数看上去都很炫，但能够转化为市场需求的产品，不到10%！这也是很多技术类创业的公司容易失败的原因。还有些公司解决了“客户价值主张”的问题，但在如何赢利方面没有方向。很多互联网公司在融资时往往会给你描绘一个抽象的前景：只要我们的用户达到1000万，其中有10%的人付费，那么我们就能够赚很多很多钱！其实，根本就不是那么回事！国内的很多网络公司的赢利模式还局限于网络广告。但凡是做过网站的人都知道，网络广告可以称得上是“赢者通吃”