

红包墙提高竞争壁垒

产品名称	红包墙提高竞争壁垒
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

提高竞争壁垒。在拥有了较大的用户基数之后，很多事情便在移动互联网的支持之下成为可能。对于很多创业者来讲，最重要的还是应该回归创业的本质，去考虑如何将产品的核心功能做好，让其为用户提供更优质的服务以及更大的价值，从而获得超预期的用户体验，而不是盲目追寻企业估值。我建议创业者，特别是智能硬件创业者忘掉一些资本的喧嚣，不要太急功近利。既然已经选择了一条明日之路，就一定不会是今日醉狂躁的风口。这条路需要时间，需要耐得住寂寞、扛得住诱惑。至于是不是被别人看成“独角兽”，一点都不重要。我希望在未来，产品的质量和品质都被视为一个产品的基本功能，而一个真正的好产品，应该是一个有爱、有温度的连接器，这也是我们很多互联网产品创新的方向。最近一直有人提倡垂直领域概念，这个东西我倒是觉得需要看情况，很多时候这个东西会让新的创业者走进一个误区

也就是只局限于垂直式红包墙创业。事实上垂直红包墙早已经过时，这不是危言耸听，如果你现在的创业方向还是垂直红包墙的话，那就危险了。因为这种模式的本质就是你做什么就想通过什么去获客盈利卖珠宝的只想如何卖珠宝赚钱卖电器的只想如何卖电器赚钱做旅游的只想如何卖旅游产品赚钱我卖化妆品的就垂直拍摄化妆品段子获客销售赚钱等等这就是垂直红包墙之所以说这种红包墙很危险，早已经过时，是因为这种商业思维，很容易让你自我出现思维局限。就像我曾经辅导一位做电热床的老板，电热床的目标人群是针对发廊店，这个东西他其实跟我们平时了解的建材行业是差不多的，基本都是3年不开张，开张吃3年。这位老板在没找我之前，就是典型的垂直思维，拼命的安排人去发廊推销这个东西，一直被拒绝。一个月之后，发现推不动卖不动，员工工资，场地费，库存都需要钱，一直亏损。于是他在想是不是业务员不够专业，不会销售，不会推销啊，就花了几十万找了一位教销售的大师到公司培训。结果还是不行，卖不动，这下子他就急了，因为一直亏损，再这样下去现金流就要断了。