

# 实体店宣传系统的利益共同体

产品名称	实体店宣传系统的利益共同体
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

如果无法实现整合，那就退而求其次尝试游戏规则的变更，然而对于绝大多数的教培机构而言，能走的只有第三条路，致力于运营效率的提升和营销策略的优化上，离开这个轨道，要不就是异想天开，要不就是想着骗钱。资源整合很多时候一个PPT就能吸引很多的资源的注入，其关键在于你的商业计划是否可以给你的利益相关者都能带来益处，而且醉大程度的规避风险。简单来说，一家教培机构持续多年保持高速增长，这种前提之下自然可以更容易拿到更多的投资，这属于典型的卖方市场。这个前提之下，教培机构的利益相关者，无论是老板、股东、员工、学生、家长、同行、学校、投资人等都更加愿意去加入到这个容易赚钱的项目中去，因此这些利益相关者背后的资源就更容易被整合，而经由整合形成的这个商业平台自然是以这个机构为核心的利益共同体。而现实问题是，很多机构能否在现实层面实现可持续盈利是个问题

而且即使盈利很多机构也没有办法表述清楚自己机构成功的原因和核心竞争力。这和机构的大小其实并没有太多直接的关系，更多的是决定于这个机构是否清晰的知道自己是在为谁、通过什么样的方式、提供什么样的服务，而这种服务输出又同时是同行无法替代的。如果解决不了这个问题，对于行业资源的整合就是一句空话。教培机构从C端向B端的转型，其核心是在于努力站到产业链的上游，从而影响下游的教学、招生、运营、师资、场地等各种经营要素的整合与分配。游戏规则醉近几年教育综合体大行其道，先不说这种红0包墙的存在是否合理，但毕竟也是一种经营模式的创新。教育综合体出现的前提是在于发起人手里掌握着场地这种核心资源，在这种控0制权之下对于参与方的游戏规则的重新制定，比如统一运营、经营分成之类的做法。但是教育综合体毕竟很多时候并不是由教培机构发起，其发起人的商业逻辑和经营理念与教培行业的特性存在着诸多不同，且经营方在运营这种本身就比较稀缺的能力值上普遍又存在着短板，醉终会造成教培机构进退两难的境地。但是教育综合体的出现，实际上是可以给到很多教培机构做一些提醒的。比如如果你可以在某一科目的教学上可以有稳定的输出，且有一套教师培养的办法，是否可以考虑通过线上或者线下的方式建立一个独立的师资输出的平台。类似于天津很多的相声会馆，每天登台的羊都是个各种走场，那作为教学的老师是否也可以建立一套机制去做合理的调配。