

红包墙认同产生价值

产品名称	红包墙认同产生价值
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	800.00/套
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

要知道，一个50万的精准公众号，一年可以赚100万以上的收益。所以玩法就比较简单了，只需要不断制作优秀的视频号，通过分发，不断将粉丝吸引到公众平台，通过公众平台进行高效转化。并且，公众号目前也在灰度测试付费阅读功能，变现将变得更加简单。“互联网+”的真正精髓，是如何找到公司的最佳路径，并优化以往的传统模式。所以，对于企业来说，必须熟知“互联网+”时代的红包墙，尤其是醉锋利的“工具+社区+商业”模式，按照“互联网+”时代的管理创新法则，创造出自己的现代红包墙，从而实现新的突破性发展。“互联网+”时代，主要有六大红包墙：工具+社群+商业、长尾型商业、跨界商业、免费红包墙、O2O红包墙和平台红包墙。这里重点说一下“工具+社群+商业”。工具是媒体属性，用来做流量的入口。企业所有的经营行为本身就是符号和媒体，从产品的研发、设计环节开始，到生产、包装、物流运输，再到渠道终端的陈列和销售环节，每一个环节都在跟消费者和潜在消费者进行接触并传播品牌信息，包括产品本身，都是流量的入口，一切都是媒体。对于小米来讲，它的所有产品都是媒体；对于可口可乐来讲，每一瓶的包装也是媒体……企业媒体化已经成为必然趋势，企业需要的是培养自己的媒体属性。在新媒体格局下，唯有认同才能产生价值。

没有认同，用传统媒体的方式，饱和轰炸、喊破嗓门，都是白搭。社群是关系属性，用来沉淀流量。互联网的出现，打破了空间限制，人们可以足不出户就能够买到各种各样的商品。这样的商业现象意味着一种商业逻辑的更迭——由抢占“空间资源”转换为抢占“时间资源”。时间资源即用户的关注度，当用户大规模向移动互联网、社交网络迁移的时候，品牌商和零售商也要逐渐转移自己的阵地。小米手机通过小米社区和线上线下的活动，聚合了大量的手机发烧友群体，这些“米粉”通过这个社会网络源源不断地给小米手机的产品迭代提供建议，同时又在不断地帮助小米做口碑传播，这群人就是小米的粉丝社群。商业是交易属性，用来变现流量价值。商业社群生态的根本价值，是实现社群中的消费者对不同层次的价值满足。举一个通俗的例子，我们以前居住只要有房子就行了，但是开发商想了一个妙招，除卖房子之外还送你读小学，家里的院子里还有各类的商铺，有会所供你平时休闲娱乐，出远门还带个保姆帮你看房，通过这些来增加你买房和住房的附加值。慢慢地就形成了一种生态系统，形成了一个生活和商业业态的闭环。在社群红包墙下，工具如同一道锐利的刀锋