

红包墙把客户留在平台上

产品名称	红包墙把客户留在平台上
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

原因就在于：明面上的巨额亏损。瑞幸向所有竞争对手发出警告：你烧得起这个钱吗？没有核心技术的行业，建立护城河的一种方式就是维持低利润水平。因为一旦利润水平过高，就会有新的对手参与进来。瑞幸在疯狂地抢占关键资源的同时，以“巨额亏损”防御技术性的竞争者参与，是一种极佳的商业策略运用。这也是为什么神州系复制出了瑞幸红0包墙，而滴滴、美团还在局外。相对网约车和外卖餐饮，零售店的资源锁定力度更强。阿0里0巴0巴、苏宁尝试线下整合，但它们切入的品类太多，直接面临着全家、红旗这样的全国性与区域性霸主的迎击，瑞幸从单品切入，却能与这些社区超市友好共存。事实上，瑞幸的参照物是Domino's Pizza，一家线上卖披萨的零售巨头，它是201x年代表第二好的股票，涨了3000%，仅次于Netflix的3700%。参考资源1.中国咖啡万亿市场，从这里突围2.瑞幸正在挑战星巴克在中国的第二大市场各位亲爱的朋友们大家好，我是网红有道《免费模式猪买单》系列模式策划师，我叫：任庆为，希望大家认识任庆为，助力你的事业，大有作为。红0包墙任庆为聊：看家政行业如何用模式崛起！越来越多的创业者，现在都热衷于打造平台或者依靠一个平台来赚钱，通过消费者的一个刚需产品切入市场，获取客户，并通过这个刚需产品把客户留在平台上。

当一个平台拥有了大量的客户，通过产品和服务，就可以轻松赚钱了。有人会说，市场的蛋糕就这么大，那么多人都在争抢，怎么赚钱？这世上一直都是弱肉强食，适者生存，谁能活到醉后，谁就是赢家。如何通过消费者的一个刚需产品切入市场，实现赚大钱的案例。黄女士，是一位转业女军人，从事了16年的保险业务。她是一位作风干练的女士，精力旺，能力强，保险业务做得不错，有30个人的团队，全是清一色的转退女兵，每个人的年收入在13-22万左右。但她对现状还是不太满意，她们都有一股不甘落后的劲头，就想做到行业第0一，只是缺少战术！而这个方案是让她们打造个保险代办的平台。把人先圈起来，赚钱之前先赚人，老师给她们设计了一个打造平台的方案。她按此方案去实施，结果，不到3个月，就发展了5000多个会员；招收了64个加盟商；有200多家服务商加盟了她们的平台！3个月，团队创造纯利300多万元这是一个什么样的方案，让这支20人的“女兵特战队”进展得如此迅猛？很多人都感觉难以置信。但只要您把下面这两点理解透了，您就能理解所有红0包墙的核心秘密。这两个核心秘密就是：1.客户爱占便宜2.合作方要赚大钱。可能你会想，这太简单了。是的，大道至简！您只要围绕这两个核心点去设计模式，就能成功。原因很简单，客户感觉能占到便宜，他们就会蜂拥而至。有了众多客户，我们和合作方才能赚到大钱。