

## 商业模式结构五要素商业模式结构五要素

产品名称	商业模式结构五要素商业模式结构五要素
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

## 产品详情

### 拼多多-社交拼团电商模式

其实，拼多多采用的是错位竞争策略，与其更好，不如不同。

虽然与淘宝和京东都是电商平台，但是与两者的战场是不同的，拼多多利用的是社交关系链，主攻下沉市场和低价商品。

据易观智库2019年报告显示，未来下沉市场用户的消费能力强劲，具有较大的可开拓市场空间。

同理，京东能够在与淘宝的竞争中成长，也是因为两者属于差异化的商业模式错位竞争，后来淘宝独立出天猫商城与京东商城展开正面竞争。

所以，一个成功的商业模式可以助力企业在竞争中取胜，这也是商业模式的价值所在。

## 解构商业模式

既然商业模式如此重要，那么什么是商业模式？商业模式解决的是什么问题？如何设计商业模式？商业模式如何创新？

## 1. 什么是商业模式？

据百度百科介绍：商业模式是指企业与企业之间、企业的部门之间、乃至与顾客之间、与渠道之间都存在各种各样的交易关系和连结方式。

但是，还是很抽象不易理解；我们可以将其拆解为小单元“商业活动”来理解。

商业活动是以货币为媒介，以赚钱为目的，实现商品流通的经济活动；而商业模式则是通过某种固定的商品交易活动方式可持续地获取收入，这种方式就是商业模式。

所以，商业模式解决的是企业可持续盈利增长的问题；一个好的商业模式是企业取得成功的关键因素，可以提升价值、降低经营成本、提高业务增长。

## 2. 商业模式结构五要素

不同行业的商业模式是不同的，而互联网行业的商业模式却越来越同质化；对于企业而言，我们该如何设计商业模式呢？商业模式如何创新？

可以用产品思维来思考商业活动。比如，你向谁提供什么产品或服务，通过什么方式怎样才能可持续地获得盈利？预期达到怎样的愿景目的？

商业模式从结构上主要可分为五个核心要素，分别是交易主体、交易内容、交易方式、产品定价和利润。

交易主体具体是指利益相关者，比如商家、渠道商、代理商客户

、消费者等；交易内容就是指你向什么用户提供什么产品或服务，企业能提供什么资源能力等，产品定价指的是收入和成本等因素。

商业模式的设计，一般需要以利润为中心，根据公式：利润=收入—成本，构思你的商业模式。

一个成功的商业模式是建立在挖掘用户需求基础之上的，需要思考你的产品或服务的价值、盈利模式、市场规模，了解你的竞争对手——知彼知己，百战不殆。

选择一条差异化的商业模式策略，方能在残酷的市场竞争中获得一席之地；而且，创业者找投资者融资创业项目时，在商业计划书中必须要明确说明产品的商业模式。

商业模式该如何创新？可以通过组合策略进行商业模式上的创新，比如社交直播电商模式。

## 社交直播电商模式

如何理解社交直播电商这种混合类型的商业模式呢？可以将其拆解为电商+社交+直播；不同类型的产品，通过不同的组合方式，可以形成不同的商业模式。

以电商产品为例，电商产品是以商品交易为核心，电商+社交=社交电商；电商+直播=直播电商；如果是社交产品或直播产品，则社交+直播=社交直播模式。

例如，用户在美团外卖App支付成功后的场景下，产品设计上会引导用户邀请好友下单，同时以拼手气红包利益的方式引导用户邀请好友领取。

当用户的好友领取优惠券后，为了能使用优惠券，则可能会去美

团小程序或App购买商品，支付订单，用户自己也可以获得额外的优惠券，进而引导用户继续在外卖电商平台上复购商品，增加用户的黏性，从而形成电商交易的闭环。