

全民拼团；企业能否持续长久发展中期看商业模式

产品名称	全民拼团；企业能否持续长久发展中期看商业模式
公司名称	东莞微三云软件开发公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市松山湖生态园B栋
联系电话	18002681353 19521826326

产品详情

判断一家企业未来能否赚钱，以及未来盈利潜力如何，这就是企业中长期的表现了。企业这方面的表现，商界把它称作“商业模式”。

商业模式是什么？简单来说包括两个部分，一个是盈利模式，一个是运营模式。

盈利模式就是企业靠什么赚钱。比如淘宝的盈利模式，就是通过向商家提供销售和获客平台，收取商家的平台使用费、管理费、广告费等费用。除此之外，天猫等自营旗舰店还可以通过直接参与销售商品获取利润，等等这样的赚钱途径构成了企业的盈利模式。

运营模式就是盈利模式的具体实施和执行策略。比如淘宝靠收取商家平台服务费、管理费赚钱，那它这种赚钱的逻辑靠什么来支撑和实行呢？淘宝通过向商家提供宣传、引流、营销、支付等一系列支持，帮助商家与消费者完成成交，这就是淘宝的运营模式。

商业模式为什么可以作为判断一家企业未来能否盈利，以及利润多少的依据呢？因为通过商业模式，我们可以看清一家企业赚钱的“秘笈”——盈利的潜力，以及盈利的可行性。

继续拿淘宝举例来说。淘宝作为国内批电商平台，他的盈利潜力如何呢？当时中国电子商务市场近乎空白，可谓满地尽是“黄金”，说明盈利模式很好，有无限可能。但是盈利模式好，不代表盈利就好。

能不能盈利，还得看盈利模式能不能落地——就是运营模式好不好问题了。淘宝通过一系列的运营布局——对淘宝网（以及后来的手机淘宝APP）的大力推广宣传，增加消费者流量，通过各种购物券、消费红包、“双11”、赞助各种晚会等活动，等等一系列方式将需求市场做起来，这时候大家普遍接受网上购物的便利性，入驻淘宝的商家得以成功获客并赚到桶金，淘宝顺势收取平台费，并通过在网站首页为部分商家提供广告展示位收取广告费。通过这样整个运营模式的操作，终打通盈利模式，淘宝就实现了“源源不断的（只要有新商家入驻就可以收取平台费、只要有新商家需要在淘宝打广告就可以收取广

告费)”收入了。

【全民拼购】模式是结合了当下流行“社交电商”与“拼购玩法”，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时，也可带动平台产品销售，实现“多方共赢”的效果。

一、模式玩法：“无论成败，皆有所获”

“10人团”3人中奖（买货成功）

- 1.可获得相应价格的产品(3款产品)或等值的购物币（4选1）；
- 2.可获得（商品价格）的“购物基金”；
- 3.可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）；
- 4.可获得（商品价格）的“分红积分”；

7人不中奖（买货失败）

- 1.平台全额退回参与拼团的款项；
- 2.可获得（商品价格）1%的广告奖励；
- 3.可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）

二、参与用户多种奖励机制：

一级分销：

2%，这里的一级分销指的直推2%

团队级差奖励：

董事2%，联创1.5%，合伙人1%

区域代理：

省代2%，市代1.5%，区代1%

会员身份要求

合伙人：直推客户20人，团队业绩10W（10人拼100次*100）

联创：合伙人20人，团队业绩100W（100人拼100次*100）

董事：联创20人，团队业绩1000W（100人拼1000次*100）

区代：

市代：

省代：

也就是说，理论上，只要有一套良好的商业模式，企业就能在行业周期内实现正向收益循环，直到这个行业没落。除非这个企业管理不善、组织建设不良，组织发展跟不上企业发展的步伐。这就到判断一家企业能否长久发展的第三级指标——组织建设上了。

转载请注明出自：微三云张宇

如需完整方案，请找小编获取