

做商业模式的核心有三句话什么样才是好的商业模式？

产品名称	做商业模式的核心有三句话什么样才是好的商业模式？
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

做商业模式的核心有三句话，第一就是先干嘛，第二在建构，在建构的意思，要做什么东西，绝对差异化。重新定义呢，就是给他换一个名堂的说法，那个名堂的说法让他觉得这是对的。是黄丽红，我是宋俊生我是许丽芳，我是强中，我是洪森深沉。商业模式的创新与顶层设计，股权法律风险与股权激励，文化加机制加能力的组织进化系统

你肯定听过一句话，羊毛出在猪身上，zui后狗来买单。今天就来告诉大家，在专业的投资人和资深的这种品牌管理专家原理，什么样才是好的商业模式？第一，越简单的模式越好。很多创业者会认为投资机构偏好那些设计非常复杂精妙的这种商业模式，其实恰恰相反，如果一个商业模式设计得非常复杂，流程环节特别多，那么就意味着必须要经历很多的流程环节才能zui终收到钱。那我们来做个简单的数学题，假设每个环节都能成功实现的概率在90%，那你经历一个环节只有90%的概率可以赚到钱，那如果两个环节的话是90乘以90，成功的概率的话立刻降到了80%左右，那么再增加一个环节，那就是再乘以一个90，那就会变成70%。那环节越多，就是赚钱的不确定性的话就会越高，所以越简单的模式就意味着离钱越近，那离钱越近就意味着我的商业模式是越好的。

你知道一拖三全返回模式的套路吗？就是你花多少可以返多少的模式，有这么一家广州的社交电商公司，就是用这样一套模式，始终的自动化的会员裂变，在八个月的时间裂变了400万会员，非常的厉害。接下来我花一分钟的时间给你拆解一下这套模式的精髓。那么这套玩法叫做四人拼团全返模式，它的核心在于用户的裂变，而不是代理的裂变。那么如何实现的呢？

这里面有三个核心，关键能够让会员快速裂变的前提就是你得先有会员，所以第一个关键就是要设计一个低客单价但高附加值的产品，比如19块九或者29块九，能够吸引第一批会员进来，快速的产生购买。紧接着到第二个环节，就是会员裂变的关键环节，你要让他去给你介绍三个会员进来，你要给到他足够的诱惑，还要让他去介绍起来，没有任何的心理压力，所以在这个里面你要设计一个环节，就是一个人分享，三个人之后呢，每个人都能够全返，相当于自己得到了好处，被分享的人呢，也得到了好处，那么大家都得到了。

继续，集体省钱的这样的好事我想没人会拒绝吧？那么问题就来了，大家都全返平台不就亏了吗？这里面的玄机就在于，每个人返的不是现金，而是平台的积分。积分是不能提现的，但是可以用于平台内其他产品的消费。假如他卖的产品超过了积分的数额，那用户不就还得补差价购买吗？如果平台的产品性价比足够高，会员形成了购物的习惯，那么正向循环就形成了。这套模式不单单西端会员可以用，其实呢，代理的裂变也是可以用，实体门店的老板娘也能够用。通过这样的方式，不单单解决流量的问题，还解决了会员复购的难题。一箭双雕，你细品一下这个逻辑。

什么是商业模式？通俗的讲就是经营手段，也可以说是不走寻常路的经营理念。商业模式的特点就是改变，改变赚钱的方式，改变大家都在用的盈利结构，也就是说用逆向的思维和你反着干。交互式合作是一种商业合作关系，他的商业本质是什么呢？在交互式合作这种商业经营模式中，产品的制造商和经销商的利益是一致的，需求是一致的，这决定了产品的制造商和经销商的合作是长期的合作。经销商通过制造商提供的产品，通过自己的努力建立起一个产品销售渠道，如果在这个销售渠道中所产生的销售业绩是持续的、稳定的，那么经销商的收入就是持续的，就是稳定的，经销商的收入是通过一种产品。

销售管道收获的。所以经销商的收入就是一种被动收入，这种持续性的被动收入正是财富收入。所以交互式合作可以让经销商创建财富管道，最终收获财富。他为经销商提供了一个白手起家，自主创业，建立事业管道，实现财富自由的创业机会。同时，产品的制造商凭借着经销商为他建立的销售渠道，也可以获得稳定持续性的市场。从而实现企业的发展与壮大。交互式合作是将制造商和经销商捆绑在一起的，实现了两者的共建、共赢、共荣的商业合作关系，可以毫不夸大地说。交互式合作的商业经营模式是现代商业发展的历史性的突破，是一种极大的商业进步。