

## 家装公司的商业模式

产品名称	家装公司的商业模式
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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

你装修新家还赚钱，颠覆万亿家具行业，

在很多创业者遇到的问题就是生意越来越难做，导师大街上很多店面出租转让，那么按理论说，这么多的店面关门转让，竞争对手就会变得少，生意应该更好才是，但是生意还是越来越差，为什么生意越来越难做？到底是谁抢走了你的财神？为什么僵尸店铺越来越多，很多人都说现在的人都去网上购物了，所以生意越来越差了，但是到现在他们还不明白为什么生意越来越难做，其实是人们的购物方式改变了，做生意的商业模式改变了，现在很多人做生意还停留在十几年前的思想，开个店面等着顾客上门就收钱，这种模式的店面估计以后还会越来越惨。

为什么？

很多行业已经被新的商业模式颠覆改变了，传统的商业模式已经毫无反击之力。在这个快鱼吃慢鱼、狼多肉少的年代，谁跟不上时代的步伐谁就被淘汰了，很多人对这种现象都是看不上，不参与，自以为是

，觉得自己做了十几年了，经验丰富得很，你们都是昙花一现，但是他不知道他所谓的十几年的经验是十几年前的一个经验，重复了十几年，所以给已经在创业的朋友提两点建议，

一，改变不一定成功，

二，不改变一定不行。

在这个创业竞争激烈的今天，如果你去尝试改变你的生意的商业模式，那么你可能获得成功，但是如果你不去改变，那么终有一天你将会被竞争对手改变，那么对于寻找创业项目的人，现在创业应该怎么做？或者说如何开始寻找一个好的创业项目，接下来同样给大家三点建议：

一、找痛点；

二、二、找蓝海；三、三、整资源；

四、怎么理解呢？痛点有需求，蓝海竞争小，资源做平台，平台赚大钱！

因为每一个行业都已经有了很多竞争对手在做，那么对于一个普通的创业者来说，你只要找到行业的某一个痛点，因为痛点决定了需求，然后找一个细分的领域。因为别人搞大领域，你搞一个小领域，竞争小！

为什么要整合资源呢？因为如果你想赚大钱，一般来说你就要做平台，平台才能聚人，有了人你才有可能赚大钱，下面分享一个从市场痛点，进行资源整合做平台颠覆行业的震撼案例。从这个案例中你会发

现同样的卖产品，但是换一个商业模式，做资源整合做平台，zui后赚大钱很轻松，先说一个小案例，也就是一个互联网卖家具的公司，一般互联网卖家具的分为三种，一种是自己品牌的，就是说自己有工厂

自己加工自己销售的。

另一种就是，帮别人卖家具的，赚中间差价的那一种，zui后一种就是贴牌的，拿别人的家具做自己的品牌。

那么现在要说的这家公司，他们没有自己的工厂，也没有贴牌，但是也是他们自己的品牌，怎么理解呢？他们玩的是资源整合，首先通过采购原材料，然后找代工，就是找做家具的厂家合作做自己的品牌，当然他们做的也是中高档人群，他们是自己采购原材料找代工，在互联网上销售，所以他们比同样材料的实体店产品价格要低，因为他们没有实体店的支出成本，他们体现的是，高质量低价格，所以赢得了一部分的消费者，所以他们甚至玩起了众筹，你们先给钱，我再给你们做，消费者为什么愿意，因为质量好价格低，所谓质量好，换句话说就是我用大品牌材料，卖的是他们价格的百分之多少，如果上面这个算是 1.0 版本，那么下面这

个案例可以说是 3.0 版本，直接跳过 2.0 版本，我们来看一

下他们 3.0 的版本模式，厦门有一家公司，针对家具行业做了一个颠覆，但是这家公司的商业模式应该来说更加牛逼，为什么？因为他这个模式可以全国大规模复制，换句话说，未来的市场空间巨大，下面详细分析一下他们的这种商业模式。

大家都知道，家具行业也是越来越难做了。因为店面的租金人工成本越来越高，受一些互联网品牌的打压，生意越来越差

来越难做，基本上被两大派垄断了，比如说红星某某龙这种实体店，比如互联网某某乐，这种实体店又太贵，网上不能体验，但是对于消费者来说，实体店的太贵了，毕竟有很多店面租金和人工成本在里面，但是网上的呢，只能看见图片，实物又摸不到，毕竟还是几千甚至几万块的产品。这家公司就针对这两个痛点让你买到便宜的家具，又让你看得见摸得着。他们搞了一个平台，网上卖家具。首先他们定位是中人群，如果你在平台上购买家具，然后成为他们特定的会员，以后你只需要每个月甚至开放 4 次给其他用户体验你的家具即可。

什么意思呢？简单地说，如果你在平台上购买家具，成为特定会员，然后把你的新家开放给对这种家具风格感兴趣的人参观体验。这些参观者如果体验后觉得很 ok，然后在他们平台上下单的话，你就可以获得五个点的提成。消费者为什么愿意去他们平台购买了，因为便宜啊，他们这样搞，没有实体店人工装修水电等等杂七杂八的运营开支吧，他们直接厂家到消费者，中间省掉了经营商，省掉开店的所有成本，那么他们的家具就可以做到很便宜。

打个比方说，如果你装修 15 万的套装在他们平台上只要两三万就可以解决了，省掉差不多一半，所以消费者都愿意到他的平台上购买。我们来看他们这个平台模式的牛逼之处，一、厂家直销便宜。二、消费者既销售者，三、家庭既家居店，同样档次的家具便宜一半，而且可以先去看一下摸一下，解决线上的不能体验的缺点，同时又解决了线下

店面租金低运营成本高的缺点。对于消费者来说最大的就是实惠，同时购买产品成为会员，别人来看了，满意的成交了，还有提成佣金，因为是中高端的客户，一个客户成交个两万很简单吧，两万提成就是一千块钱，他开门一千块，自己天天坐在家，你们尽管来看，你们来的越多，买的越多越好，在家就把钱赚了，这个不错吧，什么都不用干，又不影响自己生活，不影响上班，相当于是周末的时候，约个

朋友来聊聊天解解闷，说不定还能交个好朋友。对于厂家来说，通过  
这个平台相当于在全国开实体店，不用一分钱打品牌，同时能卖家具  
，这个划得来吧，解决了厂家卖不掉家具的烦恼，对于平台来说，因  
为没有实体店的这些成本，直接是厂家到消费者，价格可以做到很低  
，我拿十个点，拿出五个点给消费者做佣金，自己拿五个点，因为他的  
运营成本并不高，  
家具不是他的，是厂家的，所谓的实体店也不是他的，是消费者的。

当全国到处都是他们的合作者的时候，相当于在全国开了无数的实体店，  
价格实惠，口碑宣传，这个时候规模大了，那么赢利的空间又不  
一样了，他们这样做成了全国zui大的家具连锁店，但是没有一个连锁店  
是他们的，这种就是共享经济的好处，所以很多高手的顶尖商业模式  
也是复制别人成功的模式，然后结合行业的特点再加上创新而来的。  
高手都是从小痛点出发，然后切入一个市场，打造一个平台，  
zui后赚大钱。