

# 全世界\*\*的商业模式汇总

产品名称	全世界**的商业模式汇总
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

步骤 战略选择

第二步骤 市场调研

第三步骤 客户定位与管理

第四步骤 产品价值整体创新

第五步骤 定价

第六步骤 赢利模式

第七步骤 品牌战略

步骤 战略选择

一、 商业模式：通俗讲就是挣大钱的方法。

1、人，不是你有能力你就挣多少钱，而是你有什么样的模式就能挣多少钱。企业家就是战略家，战略家就是选择家。“选择比努力更重要”

2、企业家就是管未来的事情，职业经理人就是管当下的事情。

## 二、全世界好的模式就是“妈咪-小姐模式”：

妈咪不需要给小姐发工资，小姐的工资是客人给的。小姐收500元，妈咪抽走100元。如果有100个小姐，妈咪就挣1万元。

## 三、企业目前的三种模式：

1、OEM模式：永远利润低。

2、ODM模式=OEM 出设计，但没有自己的品牌

3、OBM模式：品牌运营模式

## 四、OBM模式：

是以品牌为中心，以赢利模式和产品价值创新模式为基本点。

市场竞争的竞争就是品牌的竞争。21世纪留给我们后的机会就是OBM模式。十年内，OEM在中国就会消失。因为中国的领导人不希望中国大量发展这种低增长型的产业。

对环境的破坏太大，不利于提高中国的国际形象。会让这些产业转移到其他第三世界国家。如果你做的就是OEM，想办法把这个企业卖掉，再开一个企业。

## 第二步骤 市场调研

### 一、观点：

1、全世界所有好的企业都是关注竞争对手的。企业家思想应该是战争思想：情报重要!有情报就可以胜利，没情报就会失败。

2、我们的目标不能是“超出客户期望”。因为顾客是没有办法满足的。顾客永不满足，这就是人性。做十分，明天他就要十二分。不能把所有的服务，所有的绝招一次用完。做企业是万里长跑。进步要持续进步，你不管怎么做，顾客永远抱怨。你不要进步速度太快，否则顾客对你的要求就更高了。

3、顾客是对比的。没有对比你就没有价值。顾客的忠诚来自他对比后无其他选择。营销的本质就是永远比竞争对手好一点点。并不需要好一百步。否则你会很痛苦，因为你不能持续提供客户新的满足感。

4、合作背后的本质问题是互补。产业链是互补的才能合作!同一产业链上只有对手没有合作!合作永远建立在能力互补的基础上。能力不互补，只有竞争，要竞争就要有情报。

5、商业模式是竞争对手的利器。而没有竞争就不会有好的商业模式。中国企业成功在满足顾客需求，失败在忽略了竞争对手。