

商业模式的5大方面：产品模式、用户模式、推广模式、盈利模式以及免费模式

产品名称	商业模式的5大方面：产品模式、用户模式、推广模式、盈利模式以及免费模式
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

01 到底该如何理解商业模式？

实际上商业模式不是盈利模式，它至少包含了4个方面：产品模式、用户模式、推广模式，后才是盈利模式。

一句话，商业模式是你能提供一个什么样的产品，给什么样的用户创造什么样的价值，在创造用户价值的过程中，用什么样的方法获得商业价值。

下面我们来具体讲讲商业模式所包含的这4个方面：

商业模式之一：产品模式

个方面：产品模式，也就是你提供了一个什么样的产品。

我认为真正能在互联网里做大的公司，都是产品驱动型的公司。所有的商业模式都要建立在产品模式的基础之上，没有了对产品和用户的思考，公司是不可能做大的，这样的公司注定也走不了多远。

所以，创业者在回答商业模式的时候，首先要从产品模式上去思考问题：

你提供的产品是什么？

能为用户创造什么样的价值？

你的产品解决了哪一类用户的什么问题？

你的产品能不能把贵的变成便宜的，甚至是免费的？

能不能把复杂的变成简单的？

商业模式之二：用户模式

第二个方面：用户模式，就是你一定要找到对你的产品需求强烈的目标用户。

如果你说自己的产品是普世的产品，是放之四海而皆准的产品，这就说明你没有认真思考过。

举个例子，YY 是一款语音聊天工具，刚起步的时候瞄准的是工会。这些人要玩，要对战，要手忙脚乱地操作键盘和鼠标，就没有时间打字。而且，对战中的沟通不是一对一聊天，是多对多的团队协作。

因此，YY

就开发出这种语音聊天工具帮助这些工会的人，这些人其实是对产品感受强、需求强的一批用户。

另外一个例子是 UC 手机浏览器。初 UC 浏览器是一个 WAP 浏览器，那个时候手机流量很贵，网速慢且资费高，对于使用 WAP 方式上网的用户来说，流量是他们心中的痛。

UC 浏览器主要针对这部分人，不仅解决这些人的上网浏览问题，而且解决上网的流量节省问题。这是 UC 浏览器长期主打的诉求，而且由此建立了口碑，是一个很好的用户模式的案例。

商业模式之三：推广模式

第三个方面：推广模式，就是你找到怎样的方式能够到达你的目标用户群。

在中国永远不要相信“酒香不怕巷子深”，即使产品做得再好，如果只靠自然的口碑，只要还没接触到大多数目标用户，就有可能先被互联网巨头盯上。人家一模仿一捆绑，你多年的心血就算白费了。

然而，很多人一提到推广就想到要花钱，但花很多钱的推广未必是好的做法。如果你的产品好，但就是没有钱去推广，这个时候你可能反而会逼着自己想出很多方法，实际上很多公司在推广模式上的创新都是被逼出来的。

反观一旦有了融资，公司往往会直接砸钱做推广，这个时候哪怕是随便找一个人来做市场总监，只要给他足够多的钱，他也能想到拿钱去刷地铁、刷公交、刷路牌广告，也能在市场上砸出几个泡出来。

但我认为这不叫推广模式，真正的推广模式是要根据你的用户群，根据你的产品，去设计相应的推广方法。

砸钱式推广往往会给人造成错误的判断，让人产生错觉，以为「一推就灵」，从而不再研究用户需求，不再重视产品的体验，其实这是危险的。

判断是不是真正的推广，简单的标准是把推广资源一撤，不再砸钱，看产品的用户量是不是往下掉。如果用户量一下子掉下来了，这说明推广无效，产品肯定存在问题。这个时候如果不立即对产品进行调整，你和团队将面临非常大的挑战。

真正的推广是对产品的不断完善和提升。在推广的过程中，你要研究市场，和目标用户打交道，了解用户真正的需求，了解用户使用产品时遇到的困惑和问题，然后再反馈到产品上进行改进，由此不断帮助

产品调整和完善。

这样，即使推广没有达到理想的结果，但是通过推广，你发现了产品的问题，你了解到真正的用户需求，你发现了新的用户群，这些收获远比单纯的产品安装量要有价值得多。