

## “薄利多销”，这种一种销售模式

产品名称	“薄利多销”，这种一种销售模式
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

在中国有句话叫“薄利多销”，这种一种销售模式，也是大部分企业都用到过的方式，这种方式真的可以赚到钱吗？对企业发展是否有利呢？

过去和现在完完全全不一样，当我们用这一种思维的时候，已经out了，这种落伍使得我们的企业越来越失去了竞争力，为什么这么说呢？我说一个观点，我认为市场上卖的好的产品真的不是薄利多销，而是厚利多销，那你会说，这年头薄利多销都已经很难了，还要厚利多销，这不是扯淡吗？

从某种意义上来说，我们对那个观念已经根深蒂固了，薄利多销都已经赚不了钱，那还有什么本事去厚利多销呢？我讲一个例子，的东西大家都喜欢吧？那为什么有些人要去买呢？价格那么高，因为可以衬托他的价值和身份。其次，很多人买不起，但是知道，于是会去买高仿，或者叫A货，也是，当然这是不合法的，虽然知道不合法，但是仍然去干这么一件事，这个市场仍然有人交易。

各位知道有买卖就有伤害，这群人为什么愿意花比一般的价格高一点，但又没那么高的价格去买一个仿品呢？原因很简单，他认为这个东西其他欲望的表征，还有他个人价值的表征，所以他愿意去买，那请问，这样的利润空间大不大？答案是肯定的，我不是鼓励大家去做A货，我只是要让你借着这个议题去思考，当一个人找出某一种意义和价值的时候，人们会为这个意义和价值去买单

所以为什么我们要做薄利多销呢？根本原因是我们没有找到意义和价值，市场上的产品同质性太高，为了提高竞争力只好降价去卖，当你能做出意义和价值的时候，真的价格可以高一点，人们也会愿意去买单。