

2023年主流的商业模式你知道多少

产品名称	2023年主流的商业模式你知道多少
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

在我国经济发展的大风口下，民企要用什么样的思维、什么行动路径去发展？”郑甫弘表示，作为企业管理者首先要清晰理解中国经济发展的大风口，过去几十年是我国经济发展的**次起跑，在全球是第四次产业集聚，现在正进入到第五次产业集聚，即中国产业结构转型期，增长方式改变会让企业运营模式改变。“如果说首次起跑是粗放地跑，第二次起跑则是正规企业起跑，没有好的模式很难竞争。”

相信企业在疫情的影响下，企业也受到了很多的影响比如：拓客，引流，卖货难等等一些问题.....接下来微三云张宇带你了解2022年席卷市场的火爆模式逻辑分析：

邀请领红包

模式解读：顾客下单后，系统弹出邀请**位好友助力可领取红包包奖励。

用户将链接分享给好友，好友点击链接进去授权成功，就行可以获得相应的红包奖励。流量怎么获得;通过一个用户邀请3人或者5人助力就可以获得相应的红包奖励，吸引用户分享转发，从而实现拉新裂变的效果。

消费盲目

模式解读 ; 顾客下单后，就可以拿到 100 单次不同金额的返利。亮点虽然每单的返利都不一样，但 100 单后，不管他总共拿回去了多少地方，他都是开心的，下一次他一定还会来。您怎么赚钱;虽然你给他100单的返利，但每单返多少钱是你决定的。比如这单有 30 元的毛利，你拿出来 10 元返给他们，你这里是学校不是还有 20元，所以这个模式，商城只赚不赔。

拼团返红包 -快速出货

模式解读 ; 顾客参与 10 人团，3 个人拼中，7 个人拼不中。拼中的包邮发货，没有拼中的除原路退回预付款以外，还额外给一个大红包。亮点;顾客大概率拼不中，拼不中有红包，是不是越拼越上瘾，上瘾了是不是还要带朋友一起来?您怎么赚钱;如果 100 元的产品，如果有 35 元的毛利，成团后有3个订单，你的毛利是不是有 105 元，7 没有拼中的人，每人拿走 10 元，你是不是还有 35 元的毛利。这个时候是不是开才越多你就赚得越多。

消费全返-打爆品

模式解读;例如顾客购买

200元的产品，只要再邀请3个朋友购买，就返他预付款 200 块钱。亮点:虽然顾客可以免费得产品，但他要给商城拉来3个人这个时候对于商城来说，每个顾客拉来3个人，是不是很快就可以获得大量的流量。您怎么赚钱;顾客购买后，邀请3个人购买，才可以拿回自己的消费金额，其实这里相当于 7.5折，继续裂变折扣一定会变低但要达到5折基本上不可能。所以你的成本如果是3折的话，那就赚大了。

秒杀秒杀盲抽- 增加粘性

模式解读；多人参与秒杀，30% 的人秒到产品，70%的人秒不到产品，秒到产品的包邮发货，没有秒到产品的除了退还预付款以外，还额外返一个红包。亮点; 在你商城参加秒杀，大概率可以赚钱，你说顾客能不经常来吗?您怎么赚钱; 假如 30% 秒中产品的人，贡献了 2000 元的毛利，你这个时候拿出 1000 元分给 70%没有秒中产品的人，这场秒杀你是不是还赚了 1000 元?幸运盲盒-抽惊喜模式解读;顾客花 30元抽盲盒，*低抽到30元的产品，也有可能抽到 100 块钱的产品。亮点;这个时候不管他抽到多少钱的产品，都是他赚啦，有便宜可占，他能不经常来吗?您怎么赚钱;每个盲盒里面的单品，你是可以设置抽中概率的，亏钱的抽中概率低，赚钱的抽中概率高，总体下来，你不就是赚钱的吗?

幸运盲盒-抽惊喜

模式解读;顾客花 30元抽盲盒，*低抽到30元的产品，也有可能抽到 100 块钱的产品。亮点;这个时候不管他抽到多少钱的产品，都是他赚啦，有便宜可占，他能不经常来吗?您怎么赚钱;每个盲盒里面的单品，你是可以设

置抽中概率的，亏钱的抽中概率低，赚钱的抽中概率高，总体下来，你不是赚钱的吗？

幸运礼包 - 新人福利

模式解读;顾客消费多少钱，就可以得到多少钱的积分，积分可以兑换相同价值的产品。亮点; 顾客消费 200 元，可以得到 200个积分，200个积分又可以换 200 元的产品，这里是不是相当于买一送一?您怎么赚钱;如果礼包里面的产品和积分兑换的产品，成本都是3折的话，整体下来是不是相当于打了6折，你是不是还有4折的利润?

奖金池- 刺激消费

模式解读; 奖金池里面有 10 万，排名靠前 20 的人，可以瓜分每人可得到 5000元。亮点:大家为了拿到奖金池里面的5000元，是不是会冲动消费。您怎么赚钱;顾客消费冲刺排名，越激烈商城的营业额就越高有高的营业额，自然赚钱。积分商城- 增加复购模式解读: 顾客消费某些产品获得积分，积分可以拿到积分商城兑换产品。兑换方式可以是多少积分加多少现金的形式。您怎么赚钱;假如某个产品的成本是 50 块钱，市场价可以卖到90块钱。这个时候你让顾客付 70块钱的现金+20个积分，你是不是还有20块钱的毛利?

二级分销-裂变流量

模式解读;A邀请 B，A可以拿邀请的奖励，B邀请 C，B可以拿邀请的奖励，A这个时候只能拿分销的奖励。C邀请D，C可以拿邀请的奖励，B可以拿分销的奖励，而A就没有了奖励。亮点;无论裂变多少层，都只能是购买

者的上两级拿奖励。您怎么赚钱;裂变越多流量就越大，有了流量就有订单，有了订单，当然就有钱赚。合伙人 - 增加营收模式解读;合伙人伞下所有人的成交流水，合伙人都可以拿到奖励，流水越大，合伙人就赚得越多。您怎么赚钱;如果合伙人的资格是收费的，卖一个合伙人名额就是一笔纯收入

供应商-增加 SKU

模式解读;如果自己产品少，可以让一些有产品的工厂入住，给他们供应商后台，他们来上传产品、处理订单和售后。您怎么赚钱;产品多，顾客的选择再多也不怕。

本人从事电商营销系统开发，探讨解析营销模式。