

一个好的商业模式，一个好的供给思维，能够让团队自然裂变

产品名称	一个好的商业模式，一个好的供给思维，能够让团队自然裂变
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

如何能达到快速的裂变，以乘法的形式倍增团队？第一点就是商业模式！一个好的企业，一个良性的业态，一个被很多人所青睐的平台，那一定会有一个非常好的商业模式！

在商业模式设计的过程中，就已经能达到快速裂变的一个方式。那一个好的商业模式，首先就是利他思维。如果一个商业模式，不存在利他思维，这个商业模式是走不长远的。如果一个商业模式存在损害别人的利益，那么这个商业模式也是走不长远的。

利他思维，是一个平台能否走的长远，能否站得住，能否走下去的一个核心竞争力。

这个平台对供应商是否合理，能否帮助供应商解决痛点，是否能给供

应商带来利润。

这个平台是否能给所有的会员，以及经营会员带动收入，不管是省钱还是赚钱。

这个平台是否能给自己的内部员工，一个好的经营环境，好的福利待遇，以及长久的发展方向。

这个平台是否能给当地政府产生税收，解决当地劳动力，树立品牌。

只有做一个利他的商业模式，才能走长远。如果这里有痛点，有伤害，这个商业模式必将失败。

参与感

商业模式的第二个重要因素，参与感。是今天你做的这个商业模式。你的会员，是否对你的商业模式有参与感？你的供应商是否有参与感？你的员工是否有参与感？

供应商参与感

所有做社区团购，还是做平台的公司，都在梦想着自己能拿到一个非常有优势，稳定，价格超低的商品，并且获得供应链公司的支持。

所有的工厂，供应链公司的生产成本都是一样的，然后大家都有费用

，都有加价率。那凭什么你能拿到的价格比别人低，又不影响商品的品质，并且还给你销售。有很多人都想不明白这个问题，所以这个还要结合利他思维，考虑供应商的需求点。

其实做一个供应商和供应链公司，非常简单的直接，就是要么你给我出货，要么你让我赚钱，就这么简单。你给我出货，是解决我的库存压力问题；让我赚钱，你是给我解决问题，就这么现实。今天你能给我卖很多货的时候，你就是爷；明天你给我卖不出去货的时候，你就是狗屁。

那么产生这种情况，到底是什么原因引起的？

商业模式出了问题

我们来分析一下当今的电商，有开放性的平台，也有严选的平台。目前大家所能见到的有社交新零售类的平台，大部分是以严选为标准。

所有平台创始人会告诉自己的会员，今天所有的商品我家吃过，我家用过，我们都尝试过，是好东西，所以你们赶紧去下单。那么一个商城，几万个商品，你真的需要一个一个去试吗？你能试的过来吗？就算你能吃得过来，会不会错过一个产品的流量周期？

那么这都是严选类平台存在的一些自身的痛点！！！！

如果你不知道什么样的商业模式适合你，想做一套适合自己的模式商城系统，或者想了解相关的一些知识，可以私信我