玩低价抢购饥饿营销的小米还能走多久

产品名称	玩低价抢购饥饿营销的小米还能走多久
公司名称	深圳市软盟科技有限公司
价格	1.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区 民治大道展滔科技大厦A-2207
联系电话	0755-33030813 18576601532

产品详情

小米手机和它的低价抢购促成了雷军的成功，而其低价抢购模式的成功也引起了众多网络电商的模仿，然而这种模式不是所有企业都能够盈利的，不仅仅要承担事前的大幅度、大面积的宣传费用，也要承担消费者对买不到产品的抱怨，而且低价的盈利也预示着很少企业能够赚钱，这就预示了这种模式无法长久。

最近新出的红米note吸引了广大消费者的目光，而这款手机从一推出就已经有超过1.3亿人预约，而其一贯遵行的抢购模式使得第一批放量只有30万台，供不应求再所难免，这样的极强的不平衡供需关系催生的更是利益的寻租，大量黄牛党借机囤货赚钱差价，可谓小米没赚到钱，没买到机器的用户却还在抱怨。“ 小米从来不打价格战，一上来就是成本价出售 ”雷军在3月底的一次公开发言中解释了小米的运营逻辑，表示互联网企业打传统企业的方法，就是一上来就全免费(用在这里的逻辑是完全不赚钱)。详情请浏览400188.cn但雷军没有说出来的一点是小米所有产品短期内不盈利，但长期来看是有不错的利润的，深圳市软盟科技目前推出的杠杆云营销平台，杠杆4s店主营模式，响应式网站建设，微商城平台的搭设等等也都是以质量为本，本着为客户提供最专业的技术、最好的产品和策划推广模式来研发产品，软盟科技产品都能够免费试用，详情电三三零三，零八一三。

面对这种状况，实际上加价卖手机并不难理解，因为小米官网的价格完全没有考虑渠道和流通成本，甚至小米自己还是亏本的。虽然各家都在学习小米，但后者的模式依然很难复制，原因在于渠道的包袱，也就是说除了这款手机之外，你还有别的要卖。渠道拖累的另一个原因是看重出货量，而不是真正的销

量。

对于小米来说，雷军需要考虑的是以后小米的路该怎么走，要如何破冰目前赚钱少的状况，对于小米而言，这才是其未来发展中需要考虑的主要元素。qq：1668980225