

# 壹玖免费模式落地案例 壹玖免费模式 壹玖实业

|      |                        |
|------|------------------------|
| 产品名称 | 壹玖免费模式落地案例 壹玖免费模式 壹玖实业 |
| 公司名称 | 安徽壹玖实业有限公司             |
| 价格   | 面议                     |
| 规格参数 |                        |
| 公司地址 | 万科金域国际1901             |
| 联系电话 | 18256959169            |

## 产品详情

### 壹玖免费模式

免费模式可以是企业战略，也可以是企业的营销策略，也可以让企业成功，也可以让企业倒闭，我们如何看待这个免费策略呢？

免费的产品商业模式，背后一定需要有收费的项目来支撑

通过低成本的免费营销方式让客户先“入坑”，然后通过增值的方式收用户钱。也就是需要有隐性的利润空间，牺牲眼前的利益，赚取后期更大的用户利润。例如各大视频网站免费看新推出的电视剧、节目，然后通过广告费+会员来赚钱，上面的哪家成都火锅店，河南壹玖免费模式，免费策略没有错，只是没有正确的免费流程，壹玖免费模式落地案例，思考成本、运营等。所谓的免费模式必须是多个层次共存，壹玖免费模式免费案例，比如腾讯，用免费的服务把人招进来，之后提供很多需要付费的增值服务，壹玖免费模式案例获取，而这些服务是有层次的，是个金字塔结构。

### 壹玖实业免费模式

低端产品可免费，高1端产品需付费

不能把消费者都放在底层，也不能都放在上层，免费有个很重要的原则就是把选择权交给客户。消费者的利益最1大化一个是付出的成本低，19免费模式，另外一个就是有选择权。燕京啤酒当年是北京最1便1宜的啤酒，一元多钱一瓶，普通老百姓喝的。等大家慢慢习惯它的味道以后，它在基本味道不变的情况下升级，从燕京精品、燕京纯生、燕京王到顶1级的燕京紫玫瑰，免费模式一定要把消费者的选择从低到高不断地拉升。低端产品就是尽量不挣钱，引进门，混个脸熟；中间产品开始走量，挣小部分钱；高1端产品量没有那么大，但是挣大钱。

金字塔结构会让企业的模式丰满起来：顶1级产品是做品牌树立形象的，而且会给人留下美好的印象；而消费低端产品的人，只要习惯用企业的产品，也会跟着往上走，因为人的消费水平在不断提高。

## 壹玖免费模式——设计回流方案

可以运用增值模型，设计一些折扣券或是一些专属服务

### 客户认证

很多学员反馈说，壹玖免费模式，客户看到活动宣传时都说活动很好，但一问他要不要办这张卡，结果他们会说再考虑一下。

那么这个时候有一个很好的方法可以解决，就是借助第三方的“嘴”来推广，打一个比方我是厂家，我可以借助赞助方的这种思维来做。

比如说我们厂家想让我们做一场活动，然后市场调研一下，看看有没有人来参与，如果有人来参与或参与的客户多，厂家就执行活动方案；如果参与的客户不多，厂家的活动就不执行了。

然后在这个时候你去问客户，那么客户参不参与呢？他如果说参与就立马让它变为行动，让他交钱，那么这是你的客户论证与市场调研最有1效、最直接的方法。

壹玖免费模式落地案例-壹玖免费模式-壹玖实业(查看)由安徽壹玖实业有限公司提供。安徽壹玖实业有限公司(www.ahyjpx.com)实力雄厚，信誉可靠，在安徽合肥的教育、培训等行业积累了大批忠诚的客户。公司精益求精的工作态度和不断的完善创新理念将引领壹玖实业和您携手步入辉煌，共创美好未来！