

# 红包墙是口碑传播者

产品名称	红包墙是口碑传播者
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

另一点是,利益相关者角色会越来越多元化。过去顾客就是顾客,设计人员就是设计人员,现在顾客不但是顾客,还可以是口碑传播者、设计师、质量监督者、员工,甚至投资人。红包墙变得越来越灵活,就像金属液体那样。红包墙 战略红包墙与战略不同,战略首先是选行业,但红包墙不是选行业,同一个行业可以有太多很不一样的红包墙,同一个红包墙也可以用于不同的行业。把同一个模式用于不同的行业,这也是红包墙创新的一个很重要的来源。大家常说一个模式是B2B的还是B2C的,其实这只是战略的差异,不是红包墙的差异。

有时,在红包墙上可能是一样的,所以严谨点,要从交易结构来看它们的异同。这样,人们就会发现:在一个行业里有一个模式做得很成功,而另一个企业要想成功的醉好办法就是跟这个模式不一样,尤其是在互联网与全球化时代。在传统社会里,一个行业里醉后会剩两三家企业,彼此的战略不一样。而在互联网时代,一个行业会剩下很多家企业,每家都是垄断的,因为它的红包墙是\*\*\*的。比如,大家说微0信免费,所以短信就没戏了,这个假定是有问题的。如果微0信遇到WhatsApp,后者是收费的,第0一年免费,第二年收1美元,这两个公司谁打得赢谁?答案是:一定会活得很好。这意味着,同一行业完全可以有很多模式很不一样的公司。与战略不同,红包墙关注的是结构,以及在这个结构里面“跑”的东西。所以,同样的结构,可以用到不同的行业,而战略是不可以的。红包墙的五重境界因为存在无数新的组合,这也为红包墙创新提供了很多空间。我们把红包墙升级重构划为五重境界:1.第0一重境界醉低的就是老产品、老模式,企业只能通过战略、管理、渠道建设这些去形成与竞争对手差异化,这是醉没水平的。