

红包墙占总收入的比例

产品名称	红包墙占总收入的比例
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

用来描绘公司与特定客户细分群体建立的关系类型。我们每个客户细分群体希望我们与建立和保持何种关系？哪些关系我们已经建立了？这些关系成本如何？如何把它们与红0包墙的其余部分进行整合？5.收益流——用来描绘公司从每个客户群体中获取的现金收入（需要从创收中扣除成本）。什么样的价值能让客户愿意付费？他们现在付费买什么？他们是如何支付费用的？他们更愿意如何支付费用？每个收入来源占总收入的比例是多少？6.核心资源——资金、人才，用来描绘让红0包墙有效运转所必需的醉重要的因素。我们的价值主张需要什么样的核心资源？我们的渠道通路需要什么样的核心资源？我们的客户关系呢？收入来源呢？7.催生价值的核心活动——市场推广、软件编程，用来描绘为了确保其红0包墙可行，企业必须做的醉重要的事情。我们的价值主张需要哪些关键业务？我们的渠道通道需要哪些关键业务？我们的客户关系呢？

收入来源呢？8.重要合伙人——让红0包墙有效运作所需的供应商与合作伙伴的网络。谁是我们的重要伙伴？谁是我们的重要供应商？我们正在从伙伴哪里获取哪些核心资源？合作伙伴都执行哪些关键业务？9.成本架构——运营一个红0包墙所引发的所有成本。什么是我们红0包墙中醉重要的固有成本？哪些核心资源花费醉多？哪些关键业务花费醉多？技术底层的生产力效应,商业设计导向的生产关系效应,加上思想、逻辑层面的打破、重构,这些都将深刻地改变企业的红0包墙,无论是交易结构层面还是价值创造逻辑,以及由此带来的竞争图景,都将在2016年乃至未来的几年,呈现出不一样的瑰丽色彩.趋势之一：企业的红0包墙设计视角需要从“企业内部”、“合作伙伴”不断扩展到“商业生态”.只有两类企业能长期在市场中生存下来：或者构建具备未来巨大价值空间的商业生态,或者加入这类商业生态并在其中做出自己的贡献.商业世界的联系越来越紧密