

# 扫码裂变领红包追究问题的源头

产品名称	扫码裂变领红包追究问题的源头
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

追究营销问题的源头，是"供求关系"之间的失衡。简单地说，就是我们的供应远远超出了市场的需求。产能过剩，产品过剩，也成为了我们这个时代的烙印与标志。如何改变供求之间的关系?如何让供在短期内小于求?如何获得更多的客户?这是多数企业家每一0天不得不面对的问题。在竞争与思索中，诞生了一种全新的营销模式—免费模式。免费模式，是在这种矛盾下应运而生的新型模式。免费模式在未来的几年中，将会不断的渗透到各个行业中，这不单单是加速了行业内部的洗牌速度，更是加速了行业之间的洗牌速度。未来，免费模式会让行业之间的界限变得越发的模糊，尤其是边缘行业之间。随着时间的推移，会彻底颠覆我们对原有行业的认知。有人说它是一个天使，也有人说它是一个魔鬼，但不论如何，它已悄然而至，而你我要做的就是快速适应它的变革。免费模式的核心是"设计企业隐性的利润空间"，即延长企业的利润链条，通过设计免费的项目，醉大限度的吸引客户，而后在下一个阶段实现企业的盈利。可以颠覆未来的免费红0包墙！免费模式根据性质与行业的不同，可以分为以下的十一种模式：一、体验型模式客户往往对待一个新的产品抱着怀疑与渴望的双重态度，让客户感觉到安全与信任，就成了企业营销的核心。体验型模式，是通过客户先进行体验

获得客户的信任后，再进行成交的方式。这一种模式，具体的可以分为两种：一种是企业设计可以用于体验的产品，客户可以免费体验该产品，感觉良好后再进行消费;一种是与时间挂钩的免费体验，就是客户在单位的时间内，可以免费体验该产品，而后进行资费长期的使用。二、第三方资费模式我们需要客户，而有一些企业更需要我们的客户。从而我们转化成了一个资源对接的平台。简单说，消费我们产品的客户将会获得免费，而向我们资费的是想拥有我们客户的第三方，如：报纸、电视、广播、杂志等。消费者是免费获得，而资费方是第三方的企业。三、产品型模式免费获得产品，对于消费者来说，具有极大的吸引力。通过某一产品的免费来吸引客户，而后进行其他产品的再消费的方式。产品型模式是一种产品之间的交叉型补贴，即某一个产品对于客户是免费的