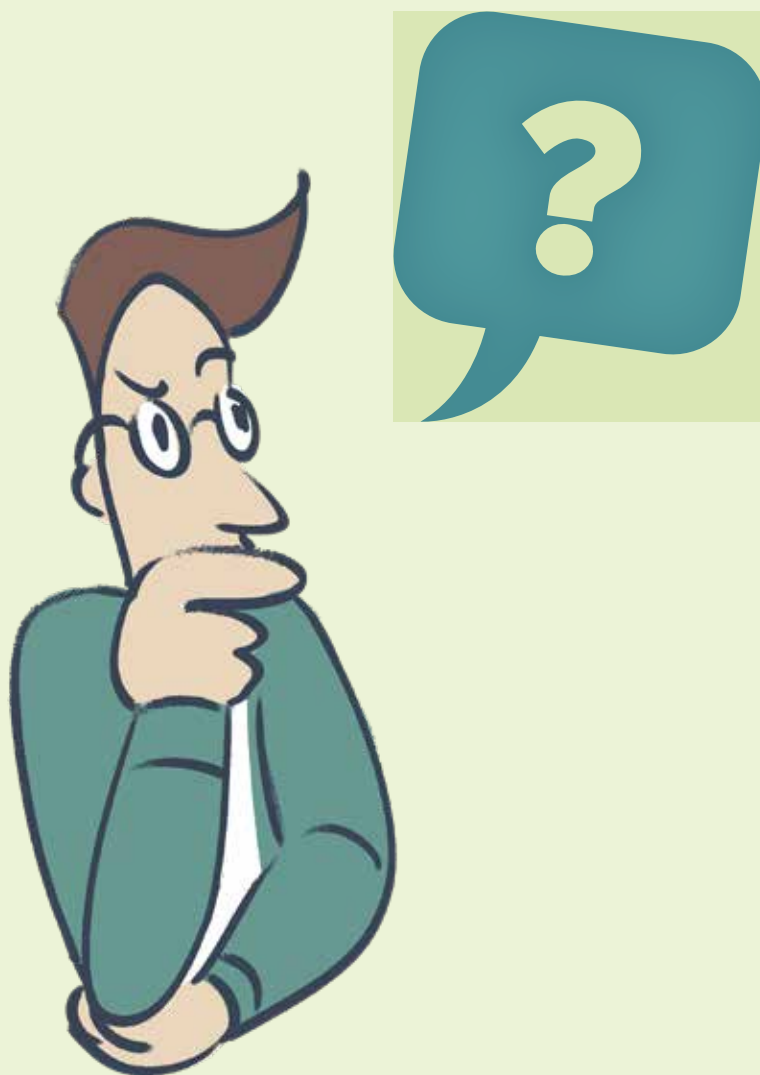




图解商业模式 (第3期)

盈利模式

如何设计好盈利模式，是设计商业模式的大问题。
尤其在电子化时代，很多事情你没想清楚就去做了，
做完也没想清楚，等想清楚机会就没了



其实没想清楚的事，往往就是盈利模式怎么设计。

**如何设计出更好的盈利模式，
那是所有企业家梦寐以求的事...**

盈利模式指的是
企业的收支来源与收支方式。

那就是说，
你需要回答一下几个问题：

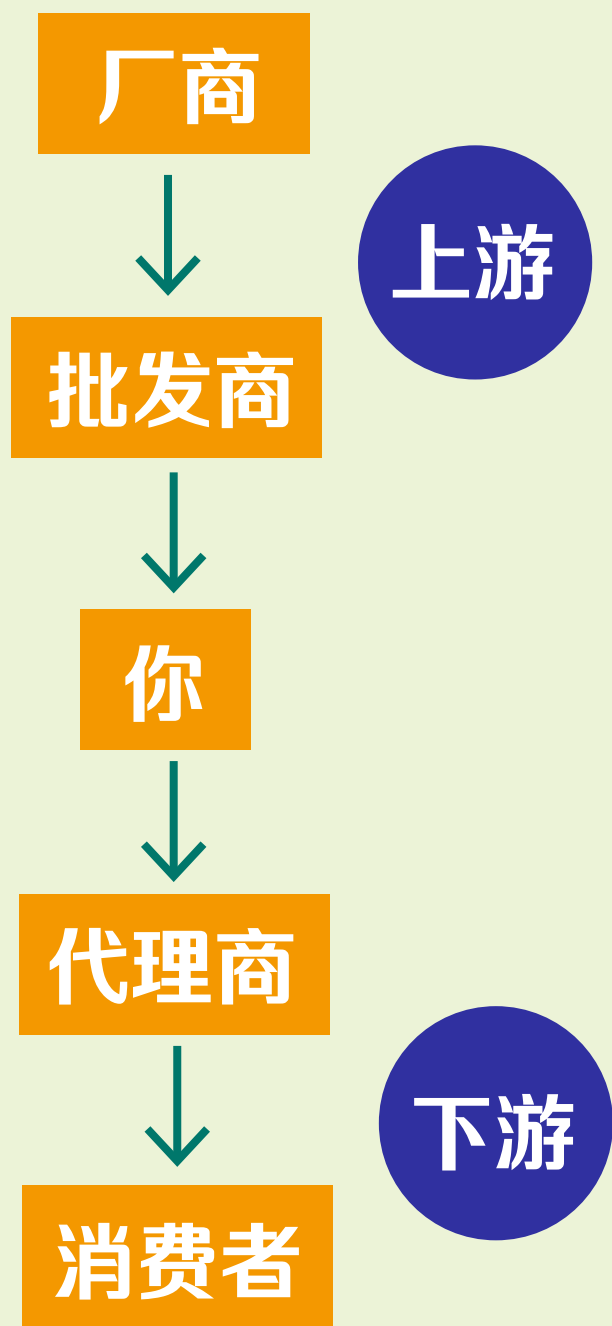
收入从哪里来？

怎么收入？

怎么支入？

换言之，
盈利模式要关注的是交易定价和方式的问题。

交易流程收支关系图




直接报名请点击:

今智塔控股 SEC

冲出重围

谢宗泓 先生

点击报名

有兴趣请联络  MS LIAN: 012-2168046

交易的四大要素：

制定相关对象

向谁收钱？给谁付钱？成本由谁承担？

制定定价性质

按照时间计算、按照使用量计、按照价值计。

制定量化收费

若按时间计算，量化价格，如每天RM100，还是每月RM1000等。

制定收支方式

预付、现付、后付、分期付款，支付时间不同，会影响公司的现金流。

盈利模式是商业模式的灵魂支柱，
其性质和方式包罗万有，
我们将之分为七大种类。

我们过去靠差价赚钱，只要找到好的新产品，
就可以把公司做得很好。



但是，现在盈利已经换了跑道，
各种商业模式的诞生渐渐让盈利模式也复杂了起来。

模式(一) 产品盈利

买卖赚差价：收入-成本=利润

产品盈利的核心是将成本降到极致，越做越便宜，像Uniqlo, Miniso等。

Uniqlo向市场提供便宜有好的商品，为了赚钱，绝对不能又增加库存。



店长每天都必须紧盯着财务报表，算算看一天至少要卖几件，才能赚钱。

Uniqlo从地方零售商，变身跨国企业，
靠的就是精打细算。

**靠卖产品赚钱，就得要「抠」，
找出各方面不必要经费，削减再削减！**

每一位员工做事之前，
先思考「**会不会有利润**」就对了。



模式(二) 品牌盈利

致力于提高附加值：越做越贵

品牌影响力是企业的无形资产，
它的重复利用是不会导致成本增加的。



品牌不属于公司，
属于消费者，品牌就是找到灵魂，
这个灵魂是让你愿意多花钱的理由。

在这里，产品好绝不是卖得贵的理由，因为在客户心目中，好是理所当然的。



**做产品的人是研究货的思维，
而做品牌的人是研究人的思维。**

做产品是实，做品牌是虚，要做虚实结合的事。

**品牌是由满足消费者的功能诉求，到情感诉求，
然后再到制高点的精神诉求。**

模式(三) 模式盈利

隐形盈利：把看得见的钱分掉，赚看不见的钱。

把产品当成是工具，

免费或以最低的价格卖给客户，

然后通过产品的使用，延申出更多有收益的活动。

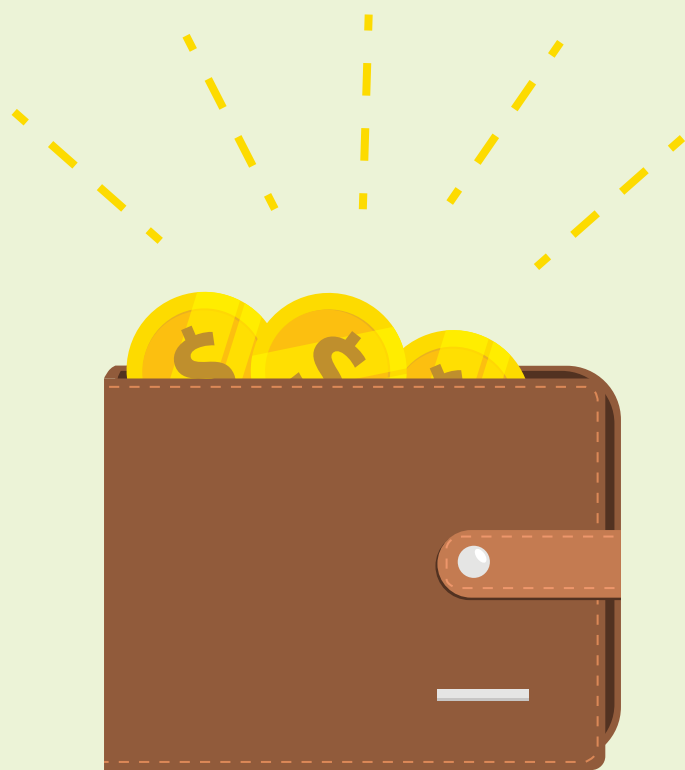


只要你去赚看得见的钱，你这个钱一定赚得辛苦，你只要把看得见的钱都分掉，聚集了庞大的流量，你后面能够挣钱的空间就多的不得了。

模式(四) 系统盈利

整合资源盈利：

用别人的钱、别人的人、别人的资源、别人的时间帮助另一群人价值最大化，顺便自己赚点钱。



把该花钱的事情都让别人去做，
但是所有的钱都进我的帐。

用一套系统，整合社会上已经存在并闲置的资源，
将它们盘活。



整合资源第一前提，
你必须要有系统、把会员或管理体系导入，
你有没有一套帮助别人的系统？

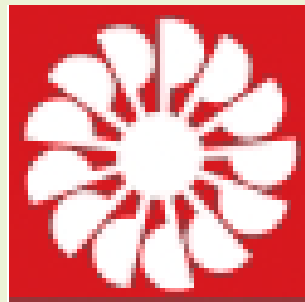
如Airbnb，Grab，Uber等等。

模式(五) 资源盈利

垄断资源：你拥有不可替代的资源，
所以价格你说了算。



PETRONAS



PERNAS



**TENAGA
NASIONAL**

Petronas, Pernas, Tenaga, 上游资源垄断，
这些都是国家的重要资源，由国家机构垄断。

民间企业也能做到垄断，
比如渠道的垄断，下游资源的垄断。

Astro垄断了卫星电视的渠道、主流娱乐、
主流信息资源等。

所有最好的节目都在他们手上，
令后来者完全没有优势。



模式(六) 收租盈利

创作资源：专利权、知识产权

路透社、法新社、新华社等，
赚影像与文字作品的版权费；

微软，靠软件使用权赚钱，
为软件研发的投入是不计成本的。

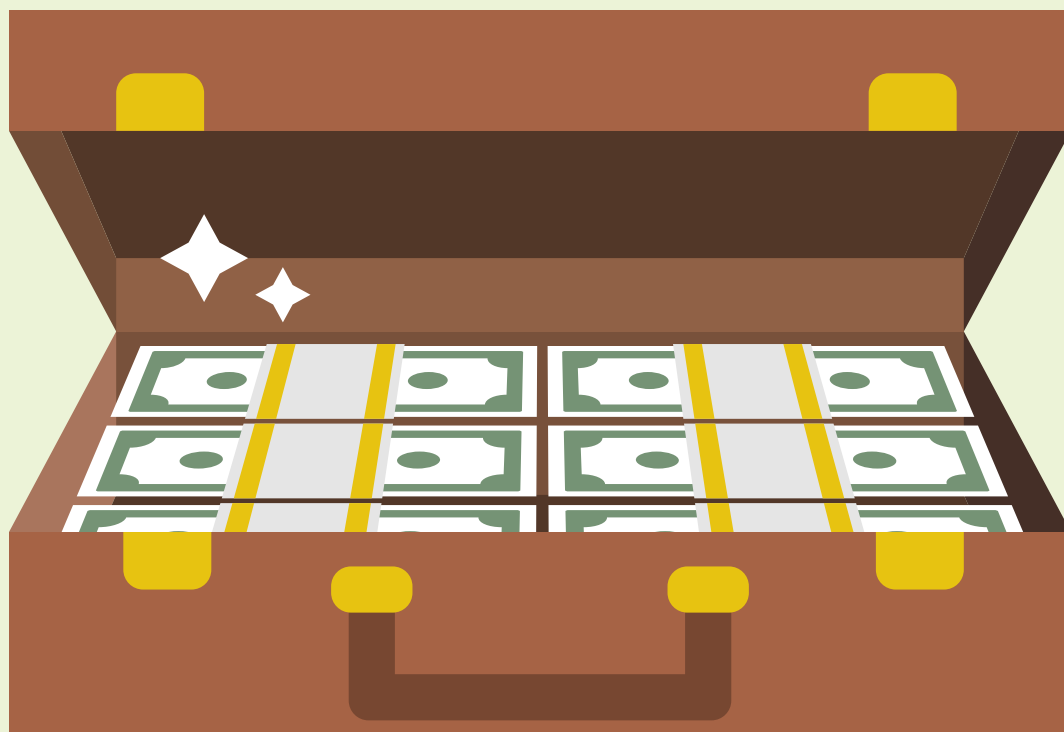
华为，靠研发技术赚知识产权的钱。



模式(七) 金融盈利

杠杆价值：银行赚取利润，
是采用倍数的杠杆操作。

通过商业模式的设计，
令企业释放更大的价值，再套现获得利润。



以上仅仅只是入门级的分享，
更多专业性的工具和思考方式，
还需要深入的进行学习。

走进 **《冲出重围》**，
帮助你找出合适自己的商业模式！

直接报名请点击:



☆今智塔控股 SECO

冲出重围

谢宗泓 先生

点击报名

有兴趣请联络  MS LIAN: 012-2168046

下期预告: 图解商业模式4之案例分析



©2019 LinkBoss Sdn Bhd
未经授权，不得复制、转载以上内容。