

盈利模式要点分析



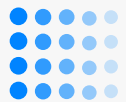
| CATALOGUE |

目录

- 盈利模式基本概念与分类
- 产品销售盈利模式
- 服务收费盈利模式
- 广告推广盈利模式
- 平台佣金盈利模式
- 会员制盈利模式

01

盈利模式基本概念 与分类



定义及作用

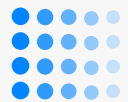


盈利模式定义

盈利模式是企业通过整合自身资源、能力和市场环境，实现持续盈利的方式和策略。它是企业商业模式的核心，决定了企业在市场中的竞争地位和盈利能力。

盈利模式作用

盈利模式能够帮助企业明确收入来源、控制成本、降低风险，从而实现可持续发展。同时，盈利模式也是投资者评估企业价值的重要依据。



常见盈利模式类型

产品销售型盈利模式

企业通过生产和销售产品获取利润，包括直接销售和间接销售渠道。这种盈利模式适用于制造业、零售业等传统行业。

订阅收费型盈利模式

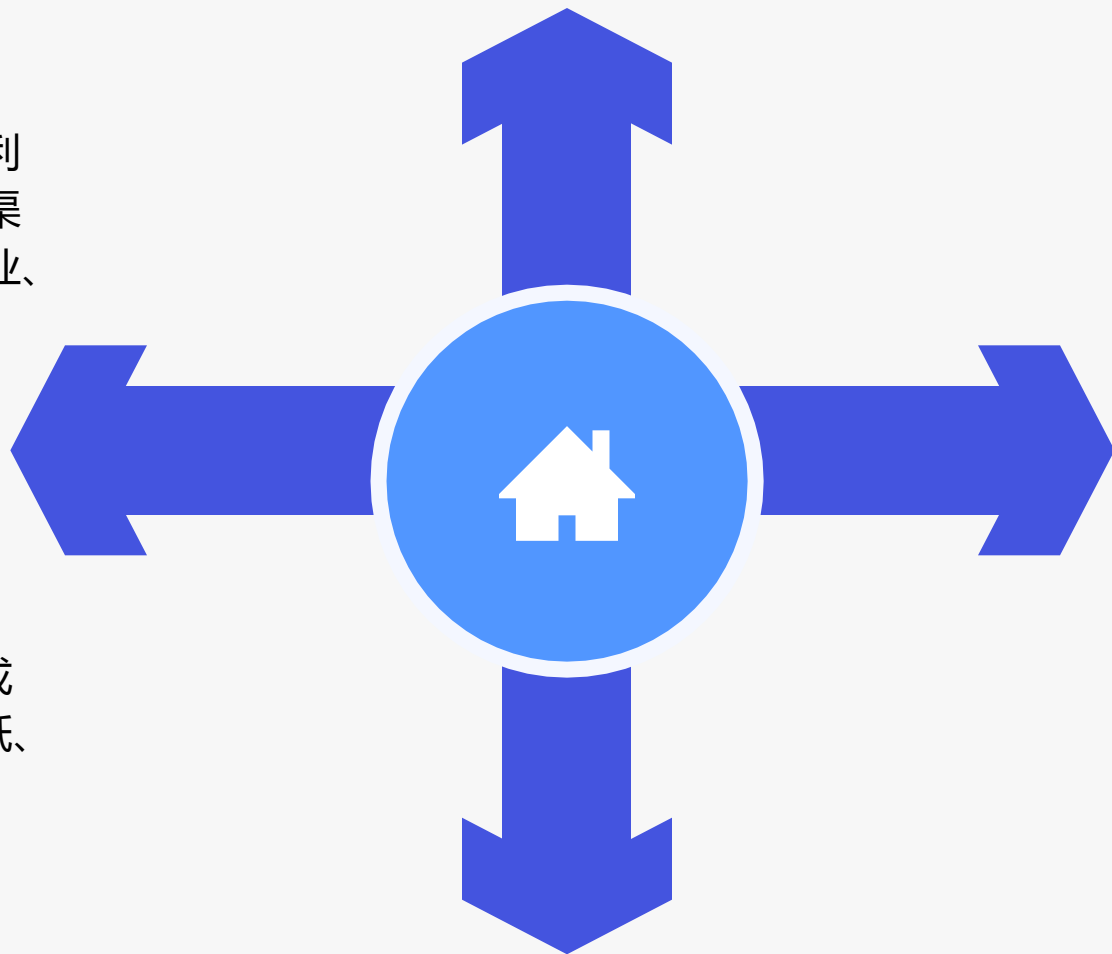
企业提供定期或持续性的内容或服务，并收取订阅费用，如报纸、杂志、音乐和视频平台等。

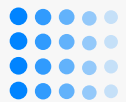
服务收费型盈利模式

企业提供某种服务并收取费用，包括技术服务、咨询服务、教育培训等。这种盈利模式适用于服务业和知识产业。

广告收益型盈利模式

企业通过向广告主提供广告位或广告服务获取收益，常见于互联网、媒体和社交平台等领域。

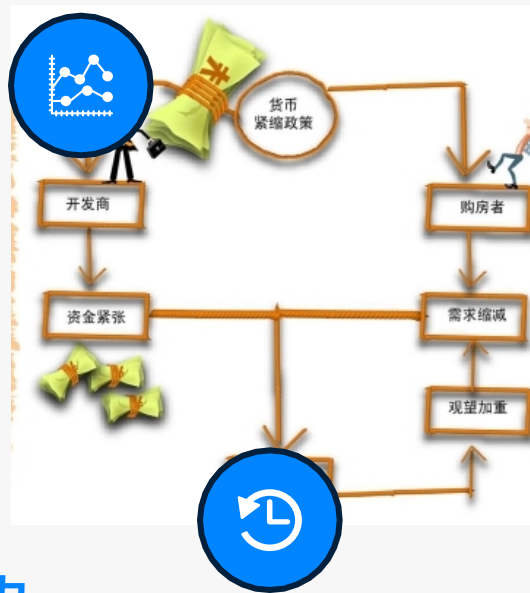




适用范围与选择依据

行业特点

不同行业具有不同的盈利模式和盈利周期，企业应根据所处行业的特点选择适合的盈利模式。

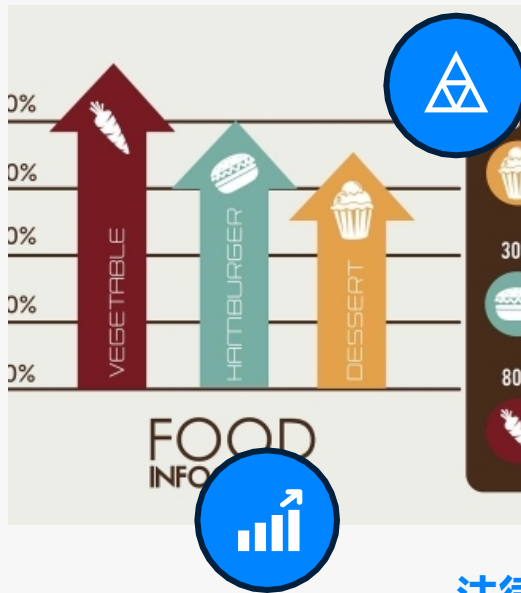


企业资源与能力

企业应评估自身的资源、能力和优势，选择能够发挥自身优势的盈利模式。

市场需求与竞争环境

企业应了解市场需求和竞争环境，选择能够满足市场需求且在竞争中具有优势的盈利模式。

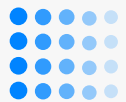


法律法规与政策环境

企业应遵守相关法律法规和政策规定，选择合法的盈利模式，避免因违规操作而面临法律风险。

02

产品销售盈利模式



直接销售

● 门店销售

通过在实体店铺展示和销售产品，吸引顾客进行购买。

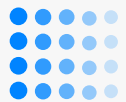
● 电子商务

利用互联网平台，如官方网站、电商平台等，进行在线销售。

● 直销模式

通过直销员或销售代表直接向消费者推销产品。





间接销售渠道



代理商

01

与代理商合作，将产品销售给代理商，由代理商负责在特定区域内销售。

分销商

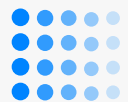
02

与分销商合作，将产品销售给分销商，由分销商负责将产品分销给零售商或最终消费者。

批发商

03

将产品批量销售给批发商，由批发商再将产品销售给零售商或最终消费者。



线上线下融合策略



O2O模式

通过线上平台吸引顾客，引导顾客到线下门店进行体验和购买。

新零售模式

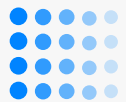
结合线上线下的优势，打造全新的购物体验，如无人便利店、智能货架等。

社交媒体营销

利用社交媒体平台，进行产品推广和销售，同时与消费者建立互动和信任关系。

03

服务收费盈利模式



专业服务提供



专业技能和知识

具备高度专业化的技能和知识，能够为客户提供独特且有价值的服务。



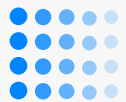
高效执行

通过高效的服务流程和项目管理，确保服务按时、按质完成。



客户满意度

关注客户需求和反馈，持续优化服务质量和客户体验，提高客户满意度。



定制化服务方案

1

个性化需求识别

深入了解客户的个性化需求，为客户量身定制服务方案。

2

灵活调整服务内容

根据客户需求和市场变化，灵活调整服务内容和方案。

3

定制化定价策略

根据服务方案的复杂程度、资源投入和客户预算等因素，制定合理的定价策略。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/957154150201006056>