

36 种赢利模式—让你绝地重生

盈利模式八大类别

- 一、价值链模式
- 二、客户模式
- 三、渠道模式
- 四、资源模式
- 五、产品模式
- 六、组织模式
- 七、巨型模式
- 八、知识模式

价值链模式 4 种

1.1 价值链分拆模式

定位于分拆后价值链中的最优环节

案例：微软切入 IBM 一体化 PC 价值链

1.2 价值链挤压模式

将价值链的某个片段外包出去

案例：耐克运动鞋的制造环节外包

1.3 价值链修补模式

改善那些阻碍企业创造价值的业绩不良的上下游企业

案例：丰田通过培育供应商实现即时上线模式

1.4 价值链重新整合模式

重新整合价值链，控制系统中的盈利点

案例：可口可乐从经营价值链的 20%（原浆和广告）发展到经营价值链的 80%（从原料到分销）

客户模式 4 种

2.1 利润转移模式

利润从所有客户分布变成大部分客户没有盈利

案例：银行对不同客户采用差别定价、差别服务和差别投资

2.2 微型分割模式

客户得到的产品或服务由相同到不同，再到独一无二

案例：保险业根据年龄、收入水平或其他变量收取不同保险费

2.3 权力转移模式

客户与供应商之间的市场定价权力优势会来回交替变动

案例：沃尔玛利用渠道优势逼使供应商降低价格

2.4 重新定位模式

从旧的客户世界到新的你希望的客户世界

案例：GE 将其客户由采购部经理转移到高级管理人员

渠道模式 5 种

3.1 渠道倍增模式

将同一产品通过不同渠道以不同价格销售

案例：图书销售渠道由书店扩张到机场、超市、报摊、礼品店以及网站

3.2 渠道集中模式

从数量众多的细小渠道到少量的大规模渠道

案例：家乐福将多种多样的商店集中到一个超级市场内

3.3 渠道压缩/无中间商模式

取消多余环节，与客户建立直接联系

案例：戴尔计算机直销模式

3.4 配电盘模式

在分销系统中创造出新的增值服务环节

案例：eBay 电子拍卖平台

3.5 区域领先模式

在某个区域内构建产品销售市场的绝对优势

案例：啤酒

资源模式 4 种

4.1 优势资源模式

率先抢占人、财、物等各项稀缺资源

案例：深圳明思克航母世界

4.2 寄居蟹模式

借助某种壳资源经营

案例：挂靠经营、加盟、连锁经营

4.3 资源整合模式

创建资源交易环境，经营各类资源

案例：各类专业市场

4.4 创业家模式

节约利用企业一切资源

案例：沃尔玛使节俭成为企业文化

知识模式 4 种

5.1 经验曲线模式

积累员工经验降低成本，提升边际利润

案例：GE 六西格玛模式

5.2 从产品到客户知识模式

从一系列的产品业务中提取关于客户的知识

案例：沃尔玛按消费者习性开发精确销售模式

5.3 从经营到知识模式

从经营有形资产到经营精髓的专业知识

案例：酒店托管模式

5.4 从知识到产品模式

将无形的专业知识具体化成易销售的产品

案例：SAP 软件，企业出书，出售培训课件等

巨型模式 4 种

6.1 走为上模式

逃离复杂技术、持续投资和没有经济回报困境

案例：英特尔忍痛退出芯片制造

6.2 趋同模式

相邻行业的边界被推倒，产生无边界竞争模式

案例：计算机、电视、电讯行业开始争夺客户

6.3 行业标准模式

提供简便和兼容的标准创造高价值

案例：微软、英特尔、思科

6.4 技术改变格局模式

以新的技术改变整个行业的战略格局

案例：汽车的出现创造了福特和洛克菲勒

组织模式 4 种

7.1 技能转移模式

将获利重点和资源从一种职能转到别一种职能

案例：诺基亚将核心技能由硬件工程转向软件工程

7.2 从金字塔到网络模式

使组织与外界的联系最大化

案例：ABB 公司构建了数以万计的利润中心与每一市场的客户密切相连

7.3 基石建设模式

整个组织从某个战略性强项开始，加强，再加强

案例：微软从 BASIC 到 DOS 到 WINDOWS 到 OFFICE 到 NT

7.4 数字化企业设计模式

将所有无形（信息、沟通、知识）的业务专移到电子管理

案例：戴尔数字化采购、销售、物流模式

产品模式 7 种

8.1 从产品到品牌模式

从有形的产品和功能到无形的品牌承诺

案例：同样的手表“瑞士制造”可以产生品牌溢价

8.2 卖座大片模式

从制造多个普通产品到集中力量开发几个拳头产品

案例：电影大片、医药

8.3 利润乘式模式

从单一产品获取最大利润提升到重复多次利用这个产品盈利

案例：迪斯尼从电影《狮子王》到狮子王玩具、服装、书籍、音乐等

8.4 金字塔模式

创建一个多层次的产品体系确保顶端产品高额利润

案例：瑞士手表、吉利刀片、芭比娃娃

8.5 客户解决方案模式

超越产品功能去改进客户的系统经济性

案例：思科“一站式商店”

8.6 速度创新模式

快速、持续创新产品，在别人模仿之前赚取高额利润

案例：英特尔、华为

8.7 售后利润模式

销售产品的后续配件、维修等服务

案例：汽车 4S 店模式、复印机/打印机、软件升级

