

上市公司里哪些公司的商业模式好 - 有什么比较新颖的商业模式? - 股识吧

一、能给我列举几家大型企业开展了B2C电子商务模式的吗?

苏宁李宁百丽移动中粮等等

二、什么是最佳商业模式

一个好的商业模式要符合五个标准：定位准、市场大、扩展快、壁垒高、风险低。

1. 定位 定位最重要的目的就是找到细分市场，
为这个市场提供满足顾客需要的、有价值、独有的产品，让顾客愿意为此付费。

在设计你准备提供的产品或服务时，最关键的是：

你的产品满足了顾客哪些方面的需要?产品本身为客户创造了怎样的价值?

顾客为什么愿意认可该价值而付费?这是产品设计的核心所在，

也是定位分析之后的最重要成果。

2. 市场

不是随意找一个细分市场提供所需的产品和服务就算一个优秀的市场定位，
关键在于，要寻找一个快速、大规模、持续增长的市场，
这是确定是否为优秀市场定位的一个关键标准。

3. 收入扩展 这是很多商业模式在设计时最容易被忽略的一个问题，
也是决定该模式是快速增长还是平滑缓慢的最关键环节。

任何一个公司的收入规模基本上都是取决于客户数量及平均客户贡献两个因素。

要想快速增长，就要设计能快速增加付费客户数量的各种策略，
或者是提高平均客户贡献额。

从商业实践的角度来看，真正起到关键作用的是客户数量的扩展速度。

因为如果不能够大规模复制，从单一客户身上即使获得再高的收入也是枉然。

4. 壁垒 即使具备了上述三点，但却发现有很高的行业壁垒无法攻破，
那也只能是黄粱一梦、望洋兴叹；

或者谁都可以进入这个让人摩拳擦掌、前途无限的市场，

那凭什么你会取得成功呢?所以，一定要扪心自问：为什么是你而不是别人?

好的商业模式一定要和自身独有的优势紧密结合。

很多企业之所以发展到一定阶段就出现问题，就是没有考虑到后进者的壁垒，
很容易被人赶超。

5. 风险 就是要综合评估可能面临的各种风险。

特别值得注意的是，应当设计最大的可能性使自己成为所要进入领域的No.1。如果从一开始就要采取追赶策略，而且还很难确保成为第一，那么最好的决策就是放弃这个目标定位，重新确立新的细分市场。

优秀的商业模式应当具有发展成为龙头和链主的最大可能性，而不是在开始发展时就受制于人。

评估风险的目的并不是回避所有风险。

事实上，几乎所有重大的商业成功无不是冒着很多不确定的高风险取得的。

正所谓：“不入虎穴，焉得虎子”，与机会伴随而来的必然是相应的风险。

评估风险的最终目标是要识别出所有可能的风险、制定相应的应对策略，使得风险都能够可控和被管理。

换句话说，我们要通过有机地利用风险、规划风险和管理风险来创造商业奇迹。

一个优秀的商业模式需要考虑的方面有很多，

但是这五条应该是最基本和最重要的。

而且优秀的商业模式既不是一蹴而就的，也不是一成不变的。

一个优秀的商业模式需要在实践中不断尝试、不断修正甚至是不不断试错才会变得日益完美；

另一方面，一个已经十分完美成熟的商业模式也许会随着产业环境和竞争态势的变化而显得不再适应，因此需要进行新的设计和调整。

三、有什么比较新颖的商业模式？

在这里我要说一个比较新颖的商业模式，就是圆枫驿站的集收发快递、洗涤、电商平台和社区团购于一体的，新型快递驿站。

这个商业模式可以做到环环相扣，每个环节相互带动，吸引客流，创造最大的收益。

。

四、分别有哪些公司用的是OtoO、BtoC、CtoC 的电子商务模式

oto 例如大众点评网，美团网，这种线上购买线下消费btc 例如天猫的商家，京东的店中店，这种在企业公司的形式在各大平台开店销售的模式ctc 例如淘宝网的买家，这种个人在淘宝上开店的个体，非企业形式，无公司的个人卖家。

五、什么样的商业模式吸引风险投资者

如题：创新型的商业模式吸引风险投资者。
商业模式就是企业或公司是以什么样的方式来盈利和赚钱的。
构成赚钱的这些服务和产品的整个体系称之为商业模式。

六、今年有什么新的商业模式

B2B2C电商模式不错

七、O2O2C商业模式公司有哪些呀？

貌似现在很多电商平台都走这个模式，比如：盖网、中国网街

参考文档

[#!NwL!#下载：上市公司里哪些公司的商业模式好.pdf](#)

[《股票的牛市和熊市周期是多久》](#)

[《股票停牌多久下市》](#)

[《法院裁定合并重组后股票多久停牌》](#)

[《股票转让后多久有消息》](#)

[下载：上市公司里哪些公司的商业模式好.doc](#)

[更多关于《上市公司里哪些公司的商业模式好》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/53120466.html>