

本文目录

- [轻投入重运营的商业模式？](#)
- [文旅项目商业模式运营模式？](#)
- [京东的商业模式？](#)
- [红酒经营的商业模式？](#)
- [58同城商业模式？](#)
- [商业运营思路？](#)
- [一级市场商业模式是什么？](#)

轻投入重运营的商业模式？

轻资产重运营，就是说，企业不要盲目投资融资，不要太在意做大资产，要把主要精力放在提高企业盈利能力上，做好企业资产的保值增值，做大企业利润。

轻资产重运营是高效的企业经营方式，第一要轻资产，现在普遍是产能过剩，一般的生产能力到处都有，完全可以通过生产外包来解决，企业资产要配置在核心生产能力上；第二要重运营，关键是围绕客户创造价值，着力搞好运营，包括企业内部资产和外协合作的精心组织。为此企业的经营规模可以大于生产规模

文旅项目商业模式运营模式？

一靠卖房和租房挣钱：目前大部分文旅地产项目中，地产收益比重仍占主导。出售的物业类型可以有住宅、商业及写字楼，因为旅游开发让所在区域的价值得到提升，旅游地产的售价可以比其他区域高很多。萊珀頭條

二靠娱乐赚钱：打造影视娱乐、主题公园、消费产品等环环相扣的财富生产链。所有进来的客户都是重复消费的，就是滚动不断重复消费。萊珀頭條

三是文旅项目打造的成本相对较高，对开发商的资本实力要求就更高，大量资本投入和持续经营更需国际视野和商业前瞻性，最直接的考量就是资本回收周期会相当长。萊珀頭條

京东的商业模式？

京东的运营模式和特点

1、注重用户体验

京东的愿景是成为全球最值得信赖的企业，京东对假货始终为零容忍。当消费者对正品行货有更深刻的认知时，京东将会充分显示出价值，机会也随之而来。

在确定前端是否有需求的时候，投入时间与精力和用户交流，捕捉用户需求与用户体验。当用户有了需求之后，通过考虑利益格局，再进行决定，做好后端布局。

京东认为，只有合作的供货商都赚到钱了，只有平台上买东西的用户都以一个公平的价格拿到东西，才能在众多的竞争对手中脱颖而出。

2、主打自营模式

京东曾经主打自营模式，在自营的基础上，渐渐转向平台模式，主要侧重于非标准品类，比如服装等，把更多的品牌吸引进来，并逐步在这些品牌和京东物流服务体系之间进行整合。

主要特点

①模式：采销模式（商家负责供货，配合运营。京东采销对接运营、京东负责发货配送）

②保证金：和京东POP店铺费用一样，根据类目而定（只是一个保障，防止商家违规，具体可以参考之前结算系统概述里的描述）

③毛利：在保证商家利润的前提下而定，毛利率20%左右。其中毛利率： $(\text{零售价} - \text{供货价}) / \text{零售价}$

④产品定价：商家只需提供供货价，供货价包含产品成本和商家利润；售价为供货价加京东的毛利，供货价需合理。

⑤配送：商家需要自己安排物流将货物配送到距离产品所在地最近的八大仓之一；转运由京东负责，费用商家承担，会签署《转运费用协议》（转运即分仓，分配到京东所有的仓库，可能不只是8大仓）；仓储费和配送给消费者的费用由京东承担。

⑥库存：针对有季节性、有保质期的产品，在快过季、过期的前几个月，采销会安排商家参与一些既能销货又能推广的活动，将损失降到最小甚至零损失。

⑦结算货款：商家将发票提供给京东之后，京东就会给商家打款，毛利直接在货款中扣除。

发票：增值税专用发票，17个点。税改之后应该是调整成了13个点。

⑧售后：如若因产品质量问题出现退货由商家承担损失，否则由京东承担。

3、让物流、财物流、信息流成为经营基础

物流占了用户体验的70%。在京东看来，物流对用户体验极其重要，京东将继续实行渠道下沉战略，提高在三四线城市的知名度，配送提速。

B2C物流体系在京东之前国内是不存在的，商业社会有迫切需求，京东自然抓住机会，开始创新。京东强调的是大规模、大批量从供应商处采购，然后运到库房，最后到消费者的手中。商品只实现一次搬运，以求物流成本降到最低。

4、重视合作方，打造产业链

京东减少了中间的流程，可以直接给供应商现金，不需要中间的托盘商，有利于采用新的体系和低成本策略。

京东通过了合作准备期，与腾讯谈判最后达成合作。京东提升了流量之后，给自身带来了高增长，同时腾讯作为股东除了支持，也能长久获利。

红酒经营的商业模式？

可以采用酒庄 + B2C的运营模式。通过实体的酒庄吸引酒友，并结合会员制的方式，多搞一些品酒会，以增强客户的信任度。现在酒类的业务都是从朋友开始的，朋友觉得好自然会向他们的朋友宣传，现在是口碑营销的时代。有了酒庄的基础，可以试一下网络营销，通过网络推广。 條萊垰頭

我有个朋友，他们就是这样做的。他们在深圳及广州等地都有实体酒庄，同时在建设了福酒网 作网购平台。 萊垰頭條

58同城商业模式？

58同城的商业运营模式是采用了近点网的模式，他在20多个城市成立分公司，是当地用户可以在本地的58同城网站搜索自己需要的商务和服务品牌，减少了在异地上网，一地购物和异地需求的这一些困扰和风险，同时，能58同城的品牌定位于就是身边的生活帮手更方便了，老百姓，所以它的经营模式也是更加的便捷更好的实现自己的品牌定位

商业运营思路？

新手开店之前要根据自身的经验能力、兴趣爱好及市场前景着眼一个大致行业，然后在这个行业中对每个环节进行细致考察，从市场饱和度、自身优势等方面综合考虑确定项目。

根据自身资金定位规模

新手需要根据自身资金量对店铺租金、服务产品资金、员工及物质配置、流动资金进行一个大致预算和分配，然后确定经营规模，以便为后期经营策略提供必要的决策立足点。

选择合适位置租赁店铺

新手如果从事零售或者餐饮行业，店铺位置就最好选择邻近小区、大学中学、写字楼或者工业园区的一楼，休闲娱乐行业可以选择别墅区、步行街等地方的二楼以上的楼层。

对店铺进行装修布置

流动型营业场所装修风格以简谐整洁为宜，例如超市，停留型营业场所装修风格要基于服务产品并在此之上尽量独特，例如全息投影体验馆。最好找专业的装修公司负责具体操作。

筹备采购服务产品

无论是实物产品还是虚拟服务，筹备采购的过程中新手都要学会相关的专业知识，并且货比三家，实物产品必须查看供应商样本，虚拟产品必须亲自体验并确定售后服务到位。

对外宣传工作要到位

店铺开张一定要趁热打铁将广告宣传做到位，规模小的店铺可以大放鞭炮，供顾客折扣消费一天，规模大的店铺可以举办歌舞表演活动，将服务产品通过有奖竞猜方式宣传出去。

定期进行营销分析

店铺一定要安装一款优质的营销系统，新手要规范并充分使用它的功能，定期进行

结算和分析，及时发现营销中的亮点和不足之处，不断调整营销策略以适应市场，提升盈利。

一级市场商业模式是什么？

一级市场商业模式，也称发行市场或初级市场，是资本需求者将证券首次出售给公众时形成的市场。它是新证券和票据等金融工具的买卖市场。一级市场的主要经营者是投资银行、经纪人和证券自营商(在我国这三种业务统一于证券公司)。

一级市场承担政府、公司新发行的证券以及承购或分销股票。投资银行通常采用承购包销的方式承销证券，承销期结束后剩余发行人可以获得预定的全部资金。

在金融市场方面的一级市场 (Primary Market/New Issue Market) 是筹集资金的公司或政府机构将其新发行的股票和债券等证券销售给最初购买者的金融市场。