



赚钱从创新开始

赚钱

赚钱是一种情怀，20套赚钱模式与方法

张启峰◎著



读懂一个案例，就会发现商机
学会一种方法，就能创造财富

MAKE
MONEY

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

赚钱 MAKE MONEY

张启峰◎著

SPM

南方出版传媒
广东经济出版社

·广州·

图书在版编目 (CIP) 数据

赚钱 / 张启峰著. —广州: 广东经济出版社, 2016. 10

ISBN 978-7-5454-4806-1

I. ①赚… II. ①张… III. ①商业模式—案例—中国 IV. ①F72

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第 209494 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	北京盛兰兄弟印刷装订有限公司 (北京市大兴区黄鹅路西临 89 号)
开本	787mm×1092mm 1/16
印张	17
字数	150 000
版次	2016 年 10 月第 1 版
印次	2016 年 10 月第 1 次
书号	ISBN 978-7-5454-4806-1
定价	58.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •

引言

一切不以盈利为目的公司行为都是耍流氓！这并不是空话。即使是各类公益基金组织，如果希望其善心善举能够得以持续，依然需要通过盈利让该项事业能够持续运营与推广！这是每个企业、每个组织都需要直面的问题。

如何盈利？通俗讲就是“赚钱”二字。

赚钱并非埋头苦干。

选择大于行动，也就是经过系统思考与设计后再强化执行，才能让一切水到渠成。否则，路线错了，一切就都错了。

李克强总理曾提到“大众创业、万众创新”。那么如何创业，如何通过创业赚钱呢？

本书没有过多的题外话，内容直入主题，讲述了6种赚钱模式，通过20个案例分析、阐述了20个核心盈利点。

在我们全力以赴进行创业时，请先拿起这本书仔细研究，一定会让你更加明白应该采用什么样的方式去赚钱。

这就是此书的立意所在。

PART 1 价值创新

价值创新的重点在于“价值”与“创新”两方面。一般来说，企业在进行价值创新时，会把视线从供给转向需求，从关注超越竞争对手转向为买方提供价值，通过跨越现有竞争边界寻求新市场，以及将不同市场的买方价值元素进行筛选和重新排序，开启巨大的潜在需求，从而摆脱已知市场的血腥竞争，开创新的市场空间。

004 | 太二酸菜鱼： 匠人的极致，产品的创新

- 006 太二的起源
- 007 太二的传说
- 007 太二的故事
- 008 专注
- 010 “二”的文化遗产
- 012 打通产业链

016 | roseonly： 创意无极限，品牌的增值

- 022 “专爱”“一辈子只能送一人”
- 024 产品稀缺且奢华
- 027 口碑营销

032 | 外婆家： 好吃不贵，价格的定位

- 033 外婆家的传奇发展史

赚钱

- 037 高性价比
- 042 青春文化
- 044 留人更留心

- 048 | 爱空间:
品质加速度, 效率的提高

- 053 互联网+快+低价
- 057 垂直闭环
- 062 城市合伙人

PART 2 客户体验

客户体验, 就是用户使用商品后的最直接的感受, 也叫作用户体验。一般来说, 客户体验包括操作习惯、使用后的心理想法等。客户体验是每个公司都在不断完善的任务, 也是每一个公司都应该重视的一种理念。

- 070 | 辣妈帮:
引发互动, 发挥社群的力量

- 073 孕期伴侣
- 075 辣妈社交
- 077 辣妈商城

- 081 | e袋洗:
升级服务, 促进企业转型

- 085 按“袋”收费

087 坚持洗护“365 标准”

089 共享经济

093 | 小微律政:

运用数据, 启动 O2O 自营模式

096 法律专业 O2O 服务

097 低价的一站式服务

099 三方共赢生态

102 | 流行美:

个性服务, 提升产品价值

104 终身免费

105 纵向延伸

107 “保姆管理”

PART 3

圈层营销

圈层营销, 作为一个营销术语的概念已经在地产行业流行一段时间了, 基本操作原则就是“高端化、小众化”, 类似于文本营销、活动营销, 例如定期举办高尔夫比赛、品质鉴赏酒会、网球比赛之类的活动。深圳的“星河丹堤”地产项目, 圈层定位为“CEO 官邸”, 因此这个项目取得了非常大的成功。

115 | 诚品书店:

成功源于族群共享

120 24 小时不打烊

123 连锁不复制

125 复合式经营

130 | 峰人院:
家居人的自由联合体

132 学习内容丰富

137 行业资源整合

139 合作商鼎力支持

PART 4 信息网络

近几年，信息网络快速发展，各种电子商务模式层出不穷，尤其是新创企业，总希冀能在企业发展中插上互联网的翅膀，借此拥有更多的用户数据，用以做入口、做路径……研究如何赚钱，离不开互联网这个话题和模式。

145 | 河狸家:
O2O 模式解放天下手艺人

150 手艺人低价上门服务

152 紧密捆绑

154 女性+中产阶级+美

157 | 一亩田:
B2B 模式打造信息商务平台

162 农业大数据

- 164 贸易撮合
- 165 县域产业带
- 168 | 瓜子二手车:
C2C模式打开二手车市场
- 173 巨资投放广告
- 174 加速城市布局
- 175 汽车后服务市场
- 178 | 神州专车:
B2C模式完善专车服务
- 179 中高端商务用车
- 182 轻资产+重运营
- 184 四方服务关系

PART 5

分享经济

分享经济的渊源及演进可以追溯到二十世纪七八十年代。当时，全球的资源逐渐枯竭，世界各国开始重视可持续发展性；金融危机造成全球范围内的经济不确定，居民就业与可支配收入压力大；物质和产能过剩、过度消费导致了资源闲置；移动互联网和物联网的快速发展；环境友好和信任社会的共性追求……这些背景都是孕育分享经济模式的土壤。

- 192 | Airbnb:
租住业的创新
- 194 资源高效配置

- 196 社交链接
- 197 口碑营销
- 199 安全管理

201 | 滴滴出行:
真正实现多赢

- 203 大众参与
- 204 资源高效配置
- 206 真正实现多赢

PART 6 其他模式

企业在发展过程中，一定要找到适合自己发展的盈利模式而非商业模式。商业模式不是赚钱模式，其包含了产品模式、用户模式、推广模式及收入模式，而盈利模式则不同，其目的就是为了赚钱。所以，企业在发展时要确定能够给用户提供一个什么样的产品、给用户创造什么样的价值，在创造用户价值的过程中，实现产品的商业价值。

214 | 名创优品:
快时尚定制百货店

- 215 10元，进口
- 217 简约无华
- 219 成本管控
- 221 全球思维

224 | 罗辑思维:
自媒体大爆炸

225 罗辑思维

227 粉丝社群

232 盈利模式

237 | WV 梦幻之旅:
通过“机制”赚钱

239 旅游电商

241 金融+平台

244 直销奖金制度

250 | 在行:
咨询行业的转型

251 咨询行业的O2O+C2C

253 行家优先

255 共享经济

258 后 记

MAKE
MONEY

赚钱

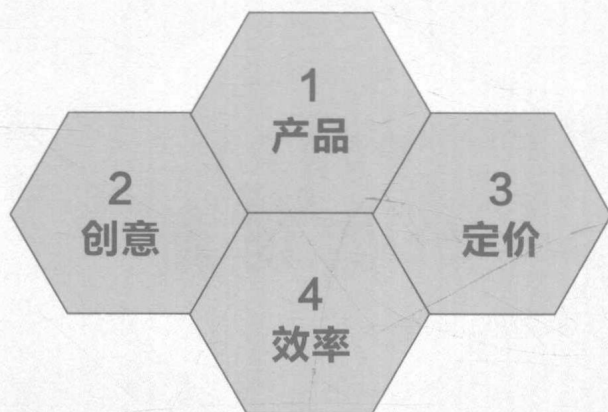
PART 1
价值创新

大二酸菜鱼

roseonly

外婆家

爱空间



价值创新不是对产品的简单改进，而是对企业的经营系统、经营模式进行改变，是现代企业竞争的一个新理念。企业在进行价值创新时，不应该着眼于市场竞争，而应该力图使客户和企业的价值都出现飞跃，它不是单纯提高产品的技术竞争力，而是通过为顾客创造更多的价值来争取顾客，从而开辟一个全新的、非竞争性的市场空间。

现代企业管理，市场竞争手段不断变化，技术固然是一个十分重要的途径，但是向价值领域里扩展是当今的趋势。价值创新的重点在于“价值”与“创新”两方面，一般来说，企业在进行价值创新时，会把视线从供给转向需求，从关注超越竞争对手转向为买方提供价值，通过跨越现有竞争边界寻求新市场、将不同市场的买方价值元素进行筛选和重新排序，开启巨大的潜在需求，从而摆脱已知市场的血腥竞争，开创新的市场空间。通过增加和创造现有产业未提供的某些元素，剔除和减少产业现有的某些价值元素，企业就有可能同时实现差异化和低成本，即以较低的成本为买方提供价值上的突破。

太二酸菜鱼：

匠人的极致，产品的创新

都说爱吃鱼的人聪明，我也喜欢一切跟鱼相关的故事。

先以一条鱼的案例作为研究赚钱模式的开局。无论是什么类型的企业，只有做好产品，用匠人的极致做法打造产品，才能够为客户及企业自身带来无可估量的价值。

请回想，当你想吃鱼的时候，你脑海里会联想到那些画面：吃什么鱼？有刺的草鱼？少刺的鲈鱼？有营养的鲑鱼？

吃什么口味的鱼？糖醋？酸菜？水煮？油炸？

在哪里吃鱼？饭店点单？回家自己做？

几个人吃鱼？自己？两个人？一群好友相约？……

如果突然有个声音告诉你有这么一家特别牛气的鱼店：

专做老坛子酸菜鲈鱼

老板任性到每天只卖 100 条鱼

超过 4 人就餐不接待

年销售近千万……



你想去看看吗？

这就是太二酸菜鱼（以下简称“太二”）店。

太二酸菜鱼店是一家主打老坛子酸菜鱼和板凳小面的餐厅，也是广州市麦点九毛九餐饮管理有限公司旗下的又一新作。

太二酸菜鱼目前已开设6家门店，分布在广州（5家）、海口（1家）。仅靠做好一条鱼，就能获得千万元收益，太二创造了餐饮界有口皆碑的奇迹。

下图就是太二酸菜鱼店的招牌菜——老坛子酸菜鱼。

好大一个盆，里面放着菊花瓣，很像一个花盆，土豪！



品尝的时候，鱼滑嫩够味，酸菜酸爽够辣，美味！

吃着酸辣鱼，品着菊花，喝着柠檬水，清火！

在分析太二的赚钱模式前，我先讲述几个有关它的段子。

太二的起源

它起初就是一家不起眼的街边小店，店里的老师傅只懂做鱼不懂经营，一心钻研产品，而忽略了店其实没有门，也没有店名。但即便这样，老师傅的店却被口口相传，依然每天都食客爆满。