

我们听到的B2B模式、B2C模式、电子市场模式、拍卖模式、反向拍卖模式、“鼠标加水泥”模式、广告收益模式、会员费模式、佣金模式、社区模式等商业模式，都可以在上面的模式中找到归属。



现在，我们通常所说的
经营模式其实

就涵盖了盈利模式、生产模式、管理模式和营销模式。

无论是融资模式、管理模式、经营模式还是盈利模式、营销模式、生产模式，这些都是商业模式的组成部分，而不是全部，其中任何一种模式的改变，都能带来商业模式的变化。如营销模式的任何一次创新，生产模式、管理模式的任何一次改变和融资模式的任何一次突破，以及所创造价值的再发现，或是客户需求、潜在需求的再满足，或是成功地创造了一个需求，或是解决了一个新的问题、突破了某个瓶颈，甚至是对整个游戏规则的颠覆等等，都能直接地改变其商业模式，从而引领企业走向成功，这在实践中是屡见不鲜。所以，社会上许多人往往把个体的改变当作商业模式的全部，也不是全错的，只是不全面、不完整而已。



总之，商业模式可以从各种不同的角度对其进行分类，而且各种分类中，有相互重叠交叉的。这正说明了经济领域里的复杂性、多样性，也反映出企业往往是多种模式并用的，也才有了企业商业模式独特性、个性化的现实。

判断一个企业的商业模式是否是成功的商业模式其实就只有一个标准，即：赢利，持续的赢利。

摘自：《千万装企制胜百科全书》系列之《装企商业模式》

作者：尤月林