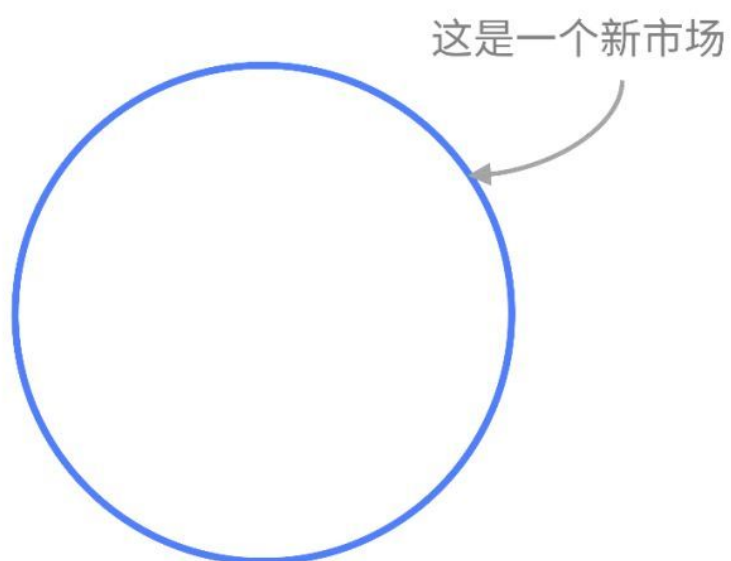


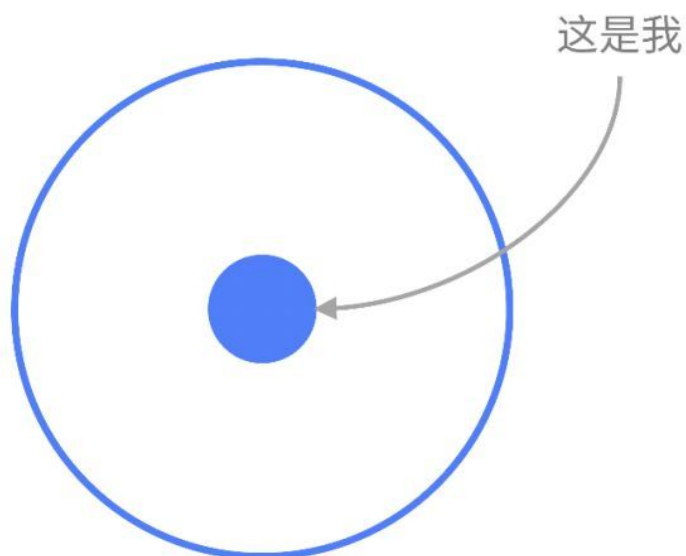
“红利期”到底是什么

我来简单解释下。

首先，有个新市场，市场里面没有任何竞争者。



这时候我挤进去，市场空间很大，没人跟我抢位子



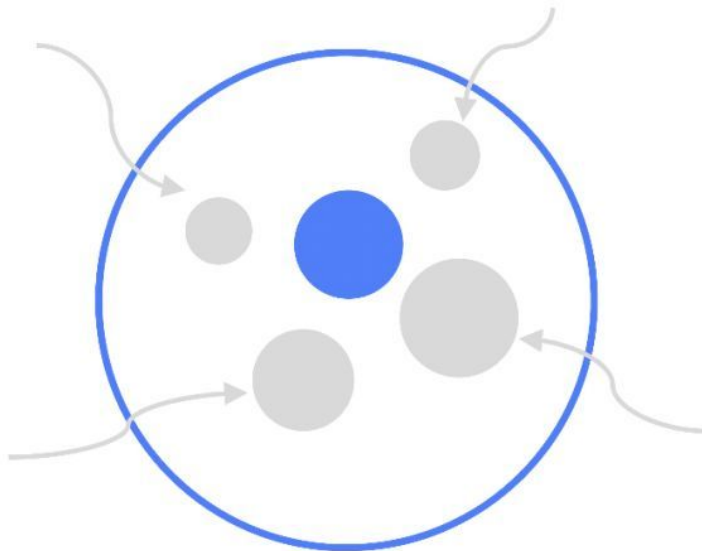
这时，我们说这个市场是一片“蓝海”，或者说这个市场正处于“红利期”。

用经济学的语言来说可能更简单易懂：这个市场目前“供不应求”。

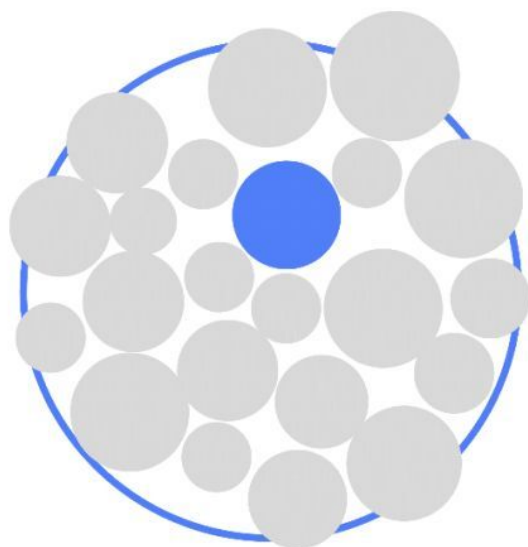
你是仅有的供应商，大家都要跟你买，你可以自由决定定价，你拥有绝对的定价权。

红利期为什么会过去呢？

因为人们都不是蠢蛋，看到一个市场有钱赚，自然要跑进来。



随着进入市场的人越来越多，市场里头的参与者会觉得市场很挤很不舒服。



这时候大家都在抢生意，大家会开始打价格战，市场变成“红海”。

补充一点，前面说的都是企业与市场的供求关系。

不过这个供求关系会传递到人才市场，直接影响劳动力与企业的供求关系。

红利期到此结束了

各行各业红利期时间越来越短，因为进入门槛低

只能在最红利的时候进入赚一笔，才能在后面大批参与者进入的时候活下来

7月1日，未来集市APP正式上线

未来集市模式

社交模型	代表公司	流量形态	模式特点	增长潜力
节点型 社交模型	 拼多多		<ul style="list-style-type: none">▶ 个体之间单项链接，无定向流量引导；▶ 接受信息过多，有效信息过少，造成注意力不集中。	<ul style="list-style-type: none">▶ 互联网时代信息扩散快，信息壁垒少，能够造成大面积辐射。
社群型 社交模型	 未来集市		<ul style="list-style-type: none">▶ 群体之间连接形成的网状结构；▶ 以个体带动群体，以点到面扩散，圈与圈之间有交集，可以同步辐射。	<ul style="list-style-type: none">▶ 利用七度人脉原理让流量精准辐射；▶ 互动性强、传播效率高，流量获取成本低。

360董事长周鸿祎正式成为未来集市B轮投资人 接下来将会在资金 资源 技术 战略布局等全方位为未来集市赋能 每出来一个新商业模式的时候总有一群吃瓜群众 骗人的 人家360集团董事长 思埠集团吴召国 他们会拿自己的企业开玩笑 天真!!