作者：骚年打球么
链接：https://www.zhihu.com/question/50734993/answer/122446851
来源：知乎
著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。

**对方打钱你提供信息那种盈利性网站？**

想得太笼统了给人一种自己不动脑上来就伸手要答案的感觉，建议你还是先看看**互联网的24种盈利方式**吧 **↓↓↓**

链接：[互联网到底是靠什么获得利润的？点击量、流量、广告？ - 叫我肥仔米的回答](https://www.zhihu.com/question/38371799/answer/109496185)

**-----------------------------------------------------------------**

**互联网创业就这24种商业模式！最全总结！**

**-----------------------------------------------------------------**

互联网行业经历了这些年来各路人马的尝试之后，已经基本上摸索出了所谓互联网思维下的商业模式套路。在产品积累到足够的用户后，这些现成的商业模式都可以拿来为我所用。初步归纳一下，可能会有24种模式商业模式。当然，更多聪明绝顶的企业，还在不断开拓新的商业模式。

**一、实物商品的商业模式**

如果你的产品，是某种物品，受众可以直接持有和使用你这个物品，也就是通常意义上的商品/货物，那么你的商业模式就很简单，基本上就是四个套路：

**1、自己生产、自己销售：**自己直接生产、直接销售给用户

**2、外包生产、自己销售：**把生产环节外包出去，自己负责直接销售给用户

**3、只生产、不销售：**自己负责生产，交给分销商销售

**4、只销售、不生产：**自己作为分销商，或者提供销售商品的交易市场

亚马逊、京东等电子商务网站，就是前面的第4种商业模式。

如果你的产品不是某种物品，受众们不能直接持有和使用，那么你怎么赚钱呢？下面看看所谓互联网思维下的商业模式。

**二、广告**

自从谷歌开始在搜索结果旁边放广告以来，广告已经成了互联网行业默认的首选变现方式。实际上，广告本来是平面媒体的主要商业模式，现在互联网行业已经彻底抢走了广告领域的风头。

**5、展示广告：**展示广告一般形式是文字、banner图片、通栏横幅、文本链接、弹窗等，通常是按展示的位置和时间收费，也就是我们所说的包月广告或包天、包周广告。这是目标最常见的模式。

**6、广告联盟：**广告联盟相对于是互联网形式的广告代理商，广告主在广告联盟上发布广告，广告联盟再把广告推送到各个网站或App里去。百度联盟、GoogleAdSense是最大的两个广告联盟。基本上网站流量还没有到一定程度时，都会选择跟广告联盟合作，只有做到一定流量后，才会跟确定的广告主直接建立合作关系。广告联盟一般是按广告的点击次数收费。

**7、电商广告：**最常见的就是阿里妈妈了，京东、亚马逊、当当都有自己的电商广告，凡客当年也是靠这个突然窜红的。这些广告一般是按销售额提成付费。很多导购网站，就是完全靠这种收入的，特别是海淘导购网站，会接入各个海外购物网站的广告，佣金还挺不错。

**8、软文：**软文是指把广告内容和文章内容完美结合在一起，让用户在阅读文章时，既得到了他想需要的内容，也了解了广告的内容。很多媒体网站或者微博、微信大号，都是靠软文赚钱的。

**9、虚拟产品换广告效果：**你还可以为用户提供虚拟产品，但是代价是用户必须接受一定的广告，比如看完段广告、注册某个网站的用户、下载某个App。

**10、用户行为数据：**通过分析用户在你的网站或app上操作方式，可以分析用户的习惯和心理，从而有利于在产品设计和商业规划上做出正确的决策。很多企业都需要这样的用户使用习惯的数据，所以可以卖这样的数据。淘宝数据魔法就提供这样的服务，比如告诉你什么地方、什么商品、什么风格、什么尺码最受用户欢迎。

**三、交易平台模式**

**11、实物交易平台：**用户在你的平台上进行商品交易，通过你的平台支付，你从中收取佣金。天猫就是最大的实物交易平台，天猫的佣金是其主要的收入来源。

**12、服务交易平台：**用户在你的平台上提供和接受服务，通过你的平台支付，你从中收取佣金。威客平台猪八戒就是这样收取佣金的。Uber的盈利模式也是收取司机车费的佣金。

**13、沉淀资金模式：**用户在你的平台上留存有资金，你可以用这些沉淀的资金赚取投资收益回报。传统零售业用账期压供应商的货款，就是为了用沉淀资金赚钱。现在这个套路也用到互联网行业了，据说京东就是靠这个沉淀自己赚钱的。很多互联网金融企业、O2O企业，也是寄希望于这个模式。

**四、直接向用户收费**

除了广告，另外一大类商业模式就是直接向用户收费。当然。如果前期就收费，很可能会吓跑用户。所以，需要借助一些巧妙的做法。

**14、定期付费模式：**这种商业模式类似于手机话费的月套餐，定期付钱获得一定期限内的服务。相对于一次性付费直接买软件，定期付费的单笔付费金额比较小，所以用户付费的门槛相对较低。比如QQ会员，就是按月/按年付费的模式，现在的价格差不多是每个月10Q币。

**15、按需付费：**按需付费是用户实际购买服务时，才需要支付相应的费用。比如，在爱奇艺里看到想看的某一部电影，花5块钱，只看这一部，这是按需付费。如果买了爱奇艺的VIP用户，在一段时间内所有会员免费的电影都可以看，这就是定期付费模式。再比如，我要在道客巴巴找到个我最需要的文档，下载要5块钱（怎么都是5块钱），我用微信支付后就可以下载这个文件了。

**16、打印机模式：**打印机的商业模式是指，先以很便宜的价格卖给消费者一个基础性设备，比如打印机，用户要使用这个设备，就必须以相对较高的价格继续购买其他配件，比如耗材。剃须刀也是采用类似的商业模式，刀架的价格近乎于白送，然后通过卖刀片赚钱。再比如，家用游戏机也是，索尼和任天堂以低于成本的价格卖游戏机，然后用很高的价格卖游戏光盘。因为日本打印机公司爱普生首先采用这种商业模式，所以我把他叫做打印机模式。

**五、免费增值模式**

免费增值商业模式就是让一部分用户免费使用产品，而另外一部分用户购买增值服务，通过付费增资服务赚回成本和利润。不过通常一般采取免费增值模式的产品，可能只有0.5-1%的免费用户会转化为付费用户。

**17、限定次数免费使用：**这种模式是在一定次数之内，用户可以免费使用，超出这个次数的就需要付费了。

**18、限定人数免费使用：**这种模式是指用户数量在一定人数之内，就是免费的，如果用户数量超出这个限定额，就要收费了。比如很多企业邮箱服务，如果你的公司注册了某个域名，打算用这个域名做你的企业邮箱；企业邮箱服务商可以要求，5个以内邮箱地址免费，超过5个邮箱地址就要购买他们的服务。

**19、限定免费用户可使用的功能：**免费用户只能使用少数几种功能，如果想使用所有功能，就得付费。比如我现在用的Evernote，这几天也老是提醒我用不用升级，升级之后，每个月可以上传更大的附件，也可以给自己的笔记加上密码。这2个功能我都想要，但是还没有想好是不是值得花钱开通。

**20、应用内购买：**应用的下载和按照使用是免费的，但是在使用的过程中，可以为特定的功能付费。最常见的就是游戏了，购买虚拟装备或者道具之类的。再比如在微信内购买付费的标签。

**21、试用期免费：**让用户在最初一定的期限内可以免费使用，超过试用期之后就要付费了。比如我现在的Office，天天提醒我，免费版试用期还有XX天就要到期了，让我抓紧激活。激活就是要买正版的激活码了，我现在正发愁在哪里去找激活码呢。

**22、核心功能免费，其他功能收费：**Appstore里的App，有不少都是这种模式，一个产品分为免费版和收费版。免费版里基本功能都有了，但是要获得更多的功能，就要收费。比如照片处理应用，免费版有几个基本的滤镜效果，差不多够用，但是如果要更炫更酷的滤镜，就要下载付费版。

**23、核心功能免费，同时导流到其他付费服务：**比如微信，微信聊天是免费的，但是微信内置了很多其他服务，游戏、支付、京东、滴滴打车，这些服务都有可能是收费的。

**24、组织活动：**通过免费服务聚齐人气，然后组织各种下线活动，这些活动可以获得广告或赞助，或者在活动中销售商品或服务。比如，很多媒体，通过组织线下行业峰会赚钱。还有的地方社区会组织线下展销会、推荐会，比如装修展销会、婚纱摄影秀等，销售商品或服务。

所以，既然互联网有这么多商业模式可以选择的，创业者完全不用太关注这个问题。努力做好产品，努力黏住更多的用户，用户数量达到一定程度了，选择一个合适的商业模式，就可以赚钱了。