**英菲迪尔 智能锁免费送靠什么赚钱？**

我是赵艺博，看了回答的答案，发现需要补充一下。首先是这个标题的解释，免费送智能锁，谁在送？确定好，不是我们公司送，而是商家送客户，很多人都弄错了，以为是英菲迪尔送智能锁！所以纠正一下，那么问题来了，为什么实体商家愿意送英菲迪尔智能锁呢？

这个问题，就像问实体店老板，你为什么要做促销活动一样，现在生意不好做，实体店都没有客户，所以店都要引流。

导致现在生意越来越难做的三个重要原因:第一:市场需求衰退，据统计现在的90后平均负债12万左右，80后更惨，大部分人都有房贷和车贷，子女教育、每个月可支配的收入很少，导致整体的消费能力减弱。

第二:供给大于需求，随着这些年的大众创业热潮，不论是开公司还是开店，你会发现你有很多竞争者，如果一个市场上有10个客户，销售产品和服务的就有20家，这种情况下一部分人是无法生产，只能面临倒闭。

第三:渠道获客成本上涨，不论你是做线上，线下还是社交电商，你会发现获客成本是越来越高，这是为什么呢?这是因为供给大于需求导致的，比如你通过网店卖货，都在开车，那么热词价格就会越来越高，同时通过线下获得客流量，由于实体店和人工成本上涨，获客成本也自然水涨船高!

实体店老板为了降低成本，做活动肯定会选择成本低，但是市场价格高的产品来做活动，这样才能让客户的消费价值最大化，大白话就是让客户感觉占便宜了，客户才会买单。

智能锁肯定是个成本低但是市场价高的产品，你去市场看看大品牌，或者是小品牌，或者不知名品牌，市场价格是不是居高不下，还有售后服务，大家可以去自己对比调查的。

为什么会这样，因为传统模式下，一个产品从厂家出来，要经过很多销售环节才能到客户手里，每个环节都要赚钱，这样市场价格就提高到出厂价的10倍或者20倍都是正常的。及时在互联网高速发展的今天，一个产品没有3倍的利润厂家也是难以生存的。

尤其是在中国，由于互联网的网购普及，绝大多数消费者养成了低质低价的习惯，在平台上只有更低，没有最低。过去有某宝，价格够低了，可是某多出来后，价格更低，一次次的价格战让无数经营者亏本离场，这里不讨论价格战的对错，只谈商业趋势。

在当下，已经出现了社会平均利润率降低的事实，身边所有的人都感觉，做什么都赚不到钱，哪个行业也没有暴利了。

为什么，赚钱的逻辑变了，以前在商品不丰富的时候，商家赚零售差价就好了，但是在物品丰富，竞争充分的今天，零售差价已经无限趋进于0,企业要生存需要做好深度服务，做好客户的个性化需求。

英菲迪尔智能锁商业盈利模式正是在这个背景下产生的，英菲迪尔智能锁定位就是为商家引流拓客的工具，而不是把产品去零售而去赚零售差价，这点和传统商业模式有本质的不同。

英菲迪尔智能锁商业模式到底是做什么的？

英菲迪尔，就是一个是引流拓客工具，中小企业及实体商家，借力英菲迪尔的方案和礼品，可以把生意重做一遍，从而，让更多的人来买，让买的人再来，同时，英菲迪尔也是我们身边的安全守护专家，让老板姓能够用得起智能产品，用得好智能产品。

那么英菲迪尔是怎样实现为商家引流的呢？英菲迪尔不直接销售产品，而采用预售提货卡的模式，先通过代理商把提货卡当做礼品批量销售给商家，因为商家本来就有做活动采购礼品的需求，现在英菲迪尔低价批量提供礼品卡给了商家，让商家有了积极性和动力去做活动。然后商家用这个低成本高价值的礼品做各种促销活动，最后实现提升门店营业额的目标。

在这个产品流通环节里，改变了传统的销售环节，去掉中间大量无用的销售节点，最后实现了产品由厂家一件直发到客户手里的创新销售模式。

具体流程是：在英菲迪尔公司的运营下，由代理商销售提货卡给实体商家，商家搞活动免费送到客户手里，客户拿到卡在英菲迪尔商城里预存299元就可以提货（智能锁），厂家收到用户的订单，就会把产品直接发给客户，这时一个完整的销售就完成了。

在这个环节里，商家提升了店的生意，客户拿到了实惠的产品，代理商得到了销售的利润，平台得到了有效的活跃数据，各取所需，人人受益。可以看到这个过程绝对0套路，客户没有多付任何费用。

可能有人担心平台虽然现在虽然免费送智能锁，但是以后会高价卖其他平台商品赚钱或者安装费赚钱，这点放心好了，平台在其他会员产品上也非常优惠（京东可查），那么它是如何做到的呢？原来平台做了生态圈的的巧妙设计，当客户收到智能锁，确认定单后，英菲迪尔平台返给客原来平台做了生态圈的的巧妙设计，当客户收到智能锁，确认定单后，英菲迪尔平台返给客户299的商城币，这个币可以用于下次购物时抵扣，这样客户才能真正得到实惠，而这时平台又会送给客户平台币,客户得到的币又可以商城抵扣购物......

发现了吗?平台商城已经成为一个生态圈,客户始终和平台有粘性,这样的平台才极具商业价值,才能被资本青睐。英菲迪尔品牌去年底开始做启动，团队2019年1月8号开始成立，带来的直接打击就是很多同级的生产厂家无法生存。

现在英菲迪尔确实解决了老百姓买不起智能锁的问题，那些只会喷的人，没有注意这个事实，客户是掏了299元钱，但是你可以在某多多上拼团购物，不可以理解提货卡模式也是另外一种拼团模式吗？英菲迪尔提货卡模式确实让客户得到了实惠，这是真的，没有任何套路，而且第二款，市场价更高的食材净化器也是这个模式，现在正开始大量供应市场了。

英菲迪尔智能锁免费送到底赚什么钱呢？公司赚的是现金流，赚的是活跃客户数据库，赚的是资本市场的钱，随着用户数量的激增，平台上架的产品也在增加，在良好的生态圈设计中，英菲迪尔平台正在崛起！

现在您看明白英菲迪尔智能锁免费送的真相了吗？这不是骗局，这是商业的一种趋势，一种新的盈利模式。

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。

泻药，只论商业，不论是非。

那些说靠安装费和其他产品赚钱的，都只是注意到了他这个模式的其中一部分，而忽略了这个商业模式的实质，是现金流的游戏，产品几乎以成本价出售，而平台盈利能力确非常强，主要原因在于原先给商家的只是提货卡，没实际产品，只有当用户去提货时产品才出去了，这时才产生成本，而他又在这个环节设置了运费，所以把价格拆分开了，保证平台提货也有钱赚，不提货也有钱赚。

完整的模式是这样的：

英菲迪尔智能锁线上平台从2019年底开始运营平台，从原先的原先十几个人的团队到现在的大公司，广告打到央视，其中的变化超乎想象，这样的变化也太快了。而且这个产品几乎是以成本价出售，没有任何你可以看到的盈利空间，却能发展得如此，不得不说这样的商业模式真是让人佩服。那么具体的模式是怎么样的呢？具体我们分为商家，用户，平台三个方面进行分析。

商家：首先英菲迪尔主打的商业理念是帮扶实体商家，主要是给实体商家提供低成本的促销产品，英菲迪尔智能锁。假设你要卖一个标价3000多元的产品，你原先做促销或客户砍价后，你打了八折，那你至少会少600元的利润。这时你跟客户说买产品送市场价1980元，是不是优惠力度更大，而且智能锁基本是每家每户都会需要，这样用户会感觉更有吸引力。那么商家的拿货价是多少呢？不可能促销的价格比原先促销的折扣还高吧。原来平台给商家的智能锁是印有提货密码的提货卡，需要用户自己在线上下单的。商家要拿到提货卡，必须一次性花10000块钱，拿到100张提货卡和两台样机。样机用来做展示，用户需要拿着提货卡去商城下单。这样对商家的好处就是花小钱做了很大的促销活动，而且不用囤货。而平台在货没有给出得情况下就把钱收了，这样平台的现金流水就很大，而且付出的成本极低。

用户：用户这端就是得到了商家促销的一个市场价1299的提货卡，可以到平台去提货。而需要支付100块的运费及199的延保费。这里就会存在两个问题，一不想支付运费不提现，那样平台就纯赚30元的提货卡的费用，如果用户提现，那支付运费可以抵消智能锁的大部分费用，那平台也不亏，而且多增加了个用户，另外支付的299元可以得到299个购物币，作为下次换滤芯时做抵扣，绑定用户第二次消费，另外用户后期要换滤芯时，平台就再赚一笔钱。

<