英菲迪尔到底是什么？

最近有朋友问我，你做的这个英菲迪尔到底是什么东西呀？找你买产品，直万接就送给我了，这到底如何挣钱呀？ 今天呢，就做个详细的表达和大家唠唠我们英菲迪尔的运营模式吧！这个和做活动一样一样的，现在生意不好做，实体店都没有客户，所以店要引流。导致现在生意越来越难做的三个重要原因：1、市场需求衰退，整体的消费能力在减弱。当下的消费群体压力大，据统计90后平均负债12万左右了，消费能力可想而知。2、供大于需，不管是那行，竞争者都非常的多，可消费者是有限，竞争者的数量越来越多。3、渠道获客成本上涨，不论你是做线上还是线下的还是其他，获客成本是越来越高的。原因跟第二个因素是息息相关的，因为供给大于需求，竞争者越来越多，那么获客成本自然也是水涨船高！

实体店老板为了降低成本，做活动肯定会选择成本低，但是市场价高的产品来做活动，这样才能让客户的消费价值最大化。用大白话就是让客户感觉占了便宜了，这样才能刺激消费者买单成交。英菲迪尔公司的产品肯定是个成本低但市场价高的产品，这块大家都可以去对比调查的。在传统模式下，一个产品从厂家出来，要经过很多销售环节才能到客户手上的，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。即使在互联网高速发展的今天，据调查显示一个产品没有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，绝大部分的消费者养成了低质低价的习惯，前有淘宝，后有拼多多，一次次的价格战让无数经营者亏本离场，加上这次疫情，实体更是惨不忍睹。

在当下，已经出现了社会平均利润率降低的事实，身边的所有的人都感觉，做什么都赚不到钱，哪个行业都没有暴利了。因为赚钱的思维变了，以前在商品不丰富的时候，商家赚零售差价就好了，但是在物品丰富充满竞争的今天，零售差价已经无限趋近于0.商家要活着要生存就要做好深度服务，做好客户的个性化需求。

英菲迪尔的商业模式正是在这个背景下产生的。英菲迪尔的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。正是这点本质区别，吸引广大商家同我们一起合作共赢。

那英菲迪尔的商业模式到底是做什么的呢？英菲迪尔，就是一个引流拓客工具，中小企业及实体商家，借力英菲迪尔的方案和礼品，可以把生意重新做一遍，从而让更多的人来购买，让买的人再来。同时，英菲迪尔也是我们身边的安全卫士，有了英菲迪尔，能让我们以后的生活更经济，更智能，更安全。

那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，而是采用预售提货卡的模式，先通过代理商把提货卡当成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。

具体的流程：在英菲迪尔的运营下，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场里直接提货（这里客户会支付一个100元的运费和199元的三年延保的费用，因为是免费送的锁，所以运费必须客户自己承担，为了质量的保证我们延保三年。但是最关键的是客户支付的299会以商场购物币的方式全部返给消费者，客户在商城购买的其他会员商品都可以用299元商城币抵扣。那么有的客户可能会说是不是我们在其他商品上想着赚钱呢，这里很负责任的告诉你，完全没有，商城里的其他会员产品都是一些大品牌的智能电器产品，淘宝京东都可以搜索的到，并且我们和这些厂家都是长期的合作伙伴，产品在我们平台的价格要比市场价低40%左右，并且我们还给你再减299.质量也有保证，品牌也有保证），厂家收到用户的订单，就会把产品直接发给客户，这是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。通过这样的方式平台商场已经成为了一个生态圈，客户始终和平台有黏性，真实的成交真实的数据才具有商业价值，才能被资本青睐。英菲迪尔品牌是去年年底开始启动，团队2019年1月8日开始成立，现在全国900多个代理商，单单智能锁出卡几十万张，带来的直接打击就是很多同级的生产厂家无法生存，而有更多的客户用上了家用普及版智能锁。

英菲迪尔确实实实在在的解决了商家引流难的问题，同时又实实在在的让消费者得到了最大的优惠。就像英菲迪尔未来是每家每户都需要的产品，消费者花了299元就可以提到一台实实在在的CCTV上榜的高品质智能锁。

很多人也会问，那英菲迪尔到底赚的是什么钱呢？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！

英菲迪尔的免费送，更多是一种商业趋势，一种新的盈利模式。提货卡的模式本质上也是另外一种的拼团。通过这样的模式让商家能实实在在的拓客引流，同时让消费者实实在在的拿到了优惠。

说到这里，大家对英菲迪尔的肯定也很一些的好奇。这样的商业模式不是一般公司可以玩得转的，一旦资金链断了就是全盘奔溃的。所以现在就给大家详细的介绍一下英菲迪尔品牌后面的公司。

杭州小兔乖乖科技有限公司，是一家专业从事并致力于世界领先智能指纹产品的研发、生产、销售及服务的国家级高新技术企业。小兔乖乖联合国内各省的优秀企业，优秀团队，优秀技术创造智能指纹锁在中国市场新高度。

杭州小兔乖乖科技有限公司总部位于中国杭州，负责英菲迪尔指

纹门锁及智能家居配套系统解决方案在中国市场的品牌运营、研发、生产、销售及服务，公司秉承“品质是一切保证” 的经营宗旨，已成为业内知名的高科技电子公司。成功推出市场的产品有英菲迪尔T1、V3、U10、U12、U5、D3、T6、T8、H6、H7等新型智能锁系列；以及智能家居其他产品。所有产品全部拥有自主知识产权和专利，更好地控制和提升产品品质，产品多年经有关部门检验合格，并出具有相应的检验报告。

 公司具有强大的研发、生产、销售和售后实力，在国内建立了完善的销售网络和售后体系，现已有多家下属公司及分公司，公司凭借多年的行业经验，依托成熟的产品、成熟的技术、成熟的团队，渠道遍及全国各地，并与国内诸多知名房地产商和全国有影响力的五金商建立了良好的合作伙伴关系。我们相信：英菲迪尔指纹锁的迅猛发展正在创造电子行业的骄傲，我们邀您共同见证英菲迪尔更美好的明天！