

什么是双模模式？

产业互联网正在创造新的商业模式。我们深入分析那些成功企业的发展历程，就可以总结出产业互联网商业模式可以归纳为**“用户模式”和“盈利模式”的双模模式**。在这个双模模式中，一边是用户模式，包括用户规模、用户体验、用户黏性三个要素；另一边是盈利模式，包括前向收费模式、后向收费模式、衍生收费模式。

埃森哲咨询公司在 2012 年 2 月《商业价值》上发表《移动互联网“用户模式”和“盈利模式”》一文，首次提出双模模式的概念。

所谓双模模式，就是一个包括**“用户模式”和“盈利模式”**在内的商业模式，其中用户模式还包括用户规模、用户体验、用户黏性三个要素，盈利模式包括前向收费模式、后向收费模式、衍生收费模式。用户模式是盈利模式的基础，盈利模式是企业持续发展的保障。

在互联网出现之前的传统商业模式中，“用户模式”往往不在企业考虑范畴之内。传统商业更多从“盈利模式”开始考虑，正所谓“无利不起早”，一定是有利可图、想清楚了盈利模式才会去做这个生意。盈利是企业存在的基础和目的，盈利模式也成了企业唯一的商业模式。但是，进入互联网时代，一切都发生了变化，企业首先要集中精力考虑用户、获得用户、留住用户，以怎样的方式为用户提供更好的体验，进而形成一定规模的用户平台，等到形成了一定的用户规模和用户忠诚度之后，才可以考虑如何开发这些用户资源来赚钱。例如，360 公司开始的时候使用免费的形式，给了用户全新的体验，用户规模迅速扩大，这样就成功地创造了自己的用户模式，从而为相应的盈利模式创造了坚实的基础。

产业互联网的双模模式给我们的重要启示就是，在产业互联网时代，我们可以同时考虑用户发展和盈利模式，但是应该明确两者要分开考虑，并考虑好他们之间的时间发展顺序——先建立用户模式，通过聚集人气、粘住用户，形成巨大的用户空间；然后建立盈利模式，即在这个已经形成的用户空间里寻找合适的商业价值，来达到商业目标。