

在南方的一条街上，有两个商家卖橘子的王老板和加工九制陈皮的陈老板，他们俩是上下游的关系，顾客，买完王老板的橘子，吃了后就扔掉橘子皮，陈老板就把顾客扔掉的橘子皮捡了回来，制作成九制陈皮再卖给消费者，于是有桔子引发的商业模式开始了！

由于剪桔子皮不能满足陈老板日益火爆的声音需求，陈老板就在店门口贴了个广告，收购橘子皮，于是扔橘子皮的人们发现橘子皮也有了价值，都纷纷把橘子皮卖给九制陈皮店，过了一段时间，陈老板觉得，这么收购橘子皮太零散，质量参差不齐，数量也少，收购价格还很高，此时，街上开始卖橘子的地摊也多了起来，于是，九制陈皮的陈老板找到桔子店的王老板，你看，现在卖橘子的人越来越多，你生意没以前好做了，告诉你一个更赚钱的方法，桔子店的王老板兴趣来了，你把橘子做成罐头蜜饯等深加工产品，这样可以帮你卖更多的橘子，又能降低保存新鲜橘子的仓储成本，剥掉的橘子皮，你只要按照我的要求分好等级，我的店来收购你加工剩余的橘子皮，橘子店老板听后觉得不错，于是开启了新项目，赚了更多的钱，也打败了一些卖橘子的竞争者，就支撑B店的陈老板，生意也跟着越做越大，后来桔子皮又不能满足九制陈皮店的需求了，桔子皮收购成本高，于是九制陈皮店老板又找到王老板，店老板，你看你现在虽然赚钱多了，但是其他几个竞争对手也很强，你的利润也低了，不如我入股你，我们联手一起做到最强！

橘子店老板一了九制陈皮，店老板又找到种橘子的果农，说，你们的橘子我都包销了，果农一看橘子有结果，就有人收购乐乐，此时九制陈皮店的陈老板形成了种植销售深加工一体化的产业链，集团就这样组织成批店，陈老板通过一系列的资源整合方式，实现了产供销一体化的商业模式，打通了橘子种植，橘子销售以及橘子皮深加工的全产业链条制造的核心竞争力，形成了组合拳头，实现了多方共赢的态势，思路决定出路中就说过，做生意思路尤为重要，每一个成功的商业模式都离不开思维的创新，陈老板这是精通商业思维，将目光锁定在更大的市场上，通过揭秘、重组、深度合作的模式打通上下游，最终形成了全新的盈利方式，生意场上思路清晰，远比卖苦力重要，你的思路有多宽，你的生意就能走多远，你认同吗？让他们关注点赞。