在线上和线下的出售图书的收入

公共空间提供的咖啡,零食等其他收入

提供付费能力测试的收入

盈利模式总结:

线下门店的设计: 类似于星巴克地方,放大概10台电脑,然后放置一面墙,上面贴满了各种图书的二维码,比如对于我们的统计学,

我们在上面贴满,大一的图书目录,数学分析,高等代数等等,只在墙面上贴一个小卡片,这样可以减少占用的空间,也防止了纸质图书的折旧。 如果有想看这些书,就可以扫描二维码,预览这些图书,然后付费下载整本图书,(付费下载全部图书也是一种临时的盈利模式,我们同时在下载图书的旁边提供一个席位,让用户自己去写书与现存的图书竞争,这样能够提供更新的教材,避免教材过于陈旧,也可以促进教材的改革,发展和往免费的方向发展)

线下公共空间采用的秩序:采用类似于kfc的标准