

# 酒水行业变革做电商的痛点

产品名称	酒水行业变革做电商的痛点
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

相信有许多做酒水行业的商家都知道现在线下门店非常难做，行业在2013年经历“禁酒令、八项规定和六项规定”后中高端白酒可以说重创，针对酒精门事件，塑化剂事件更是雪上加霜。

部分名企尽管在3年内经历深度调整，可随之而来的是互联网和疫情，根本没有缓冲机会；这背后伴随的是品牌集中，挤牙膏式增长和消费升级趋势行业增长会越来越激烈。

痛点：

其一，白酒主流人群在30-60岁之间，消费频次较高的相对集中在40-60岁，之所以出现萎缩，是因为年轻群体对白酒消费后感觉上的排斥。

其二，目前不论短视频电商、还是酒水平台电商主流人群是新中产阶级，而这些80、90后绝大部分经历过高等教育，追求自我提升逐渐成为社会中流砥柱，至少目前看并不是白酒消费高频次人群。

其次消费习惯产生的依赖很难被改变，我国白酒行业几千年历史形成行业特有的营销模式，目前传统四大渠道（流通、团购、酒店、商超）依然有举足轻重的地位。消费者购买讲究方便。你不可能在临时应酬场快递送货到场地，尽管应酬可提前安排，但自带酒水的风格还并未做到普及。消费者多在逢年过节时家中囤几瓶，那电商模式无非成为一种不时之需，并非占据首位。同时与服装，餐饮和化妆品相比，白酒消费并非生活必需品且季节性强烈。

由于严查酒驾，限制三公消费及酒后对身体的各种负担，加上新一代年轻人红酒、鸡尾酒等，更让白酒电商之路不容乐观。

再者酒类品牌市场发展参差不齐，很难做到统一化管理；现在酒企不可能做到像京东7Fresh盒马那样从选材、加工到烹饪，完成服务面广增值服务多，配送速度快等。

拿北京市场和河南、山东市场相比，二线每个县城都有自己的强势品牌，区域属性较强，这无疑让名企

在整合供应链上加大难度。总之，目前从行业来看尽管1919，酒仙网等酒类电商整合白酒、红酒、洋酒等多个爆款产品也取得一定成绩。

那我们应该如何去打破僵局？

首先，我们应该建立起自己的私域流量。私域流量崛起的背后，是企业的增长焦虑和流量红利的消失。同时，它代表着企业开始从流量收割到用户经营的思维转型。归根结底，私域流量的运营变现更多是术层面的东西，而好的产品 and 模式才是根基。无论是知识付费、服务还是实物产品，核心的还是产品、服务本身是不是够好和吸引人，这里面包括产品和服务本身的质量、价格、品牌等。产品和服务本身不好，流量再多、运营再好，也会成为无源之水和无本之本，转化和复购的效果也不会好。所以选择一个好的营销模式是重中之重，接下来就由小编给大家分享一个近很火爆的引流营销模式：

泰山众筹模式：

众筹是商城应用快速驱动用户自我裂变的一种促销活动。通过用户主动发起链接人脉，好友互助的模式，以更低的门槛参与并完成项目，同时实现平台引流与卖货的目的。注意我们的重点“卖货。”我们所有的电商模式都只围绕着一个事那就是把我们的货卖出去，那么为什么要利用这个模式呢？没有前期用模式去推动一个新平台的发展，那么就会面临一个地步只能用钱去烧，去用更多的资金去推动平台发展，就算吸引到了足够的用户，但当资金撤出用户粘性不足就会慢慢退出平台。而众筹模式重要的就是吸引用户，引流并且增加用户之间的粘性。

互联网众多项目中，提出爆仓重生止损的模式，也是目前当下跑的稳健的商业模式玩法，一共分为四个部分组成；

【优进优出】；去中心化，科学众筹，分布式数字资产记账形式，将企业资产数字化，链接企业内外部资源，为企业发展、品牌塑造带来更多支撑，用数字经济的模式为企业发展赋能，有效解决“脱实入虚”的问题。

【四进一出】；合理合规，进出平衡，当第四期成功的时候，才会返回期的本金+收益，每一笔出账的前提必然是有新的一笔进账，以大账吃小账，进出平衡不会出现现金流不足的情况。

【爆仓重生】；爆仓重生，立即止损，市面上常见的商业模式基本都是“后面人买单”，泰山众筹也是提出爆仓重生止损，重新开启下新一轮，上一轮泡沫不累计，消泡之后重开。

【倍利复增】；公平公正，能量守恒，每一期的上涨波幅都是上一期众筹金额的倍利复增金额，比如；倍利复增20%，当期为100，第二期就是120，第三期就是144，公平公正，可持续性强。

解析泰山众筹模式怎么玩？

游戏规则：限时限量消费认购，每期认购时效为36小时内，超市未认购满，即为本期认购失败。

参与方式：常见的消费1：1获得【通证资产】，并且赠送他【消费积分】

玩法如下：

第1期消费众筹金额10000元，每人限购100-3000；

第2期消费众筹金额13000元，每人限购100-3000；

第3期 消费众筹金额16900元，每人限购100-3000；

第4期消费众筹金额21970元，每人限购100-3000；

...以此类推

当第四期成功，则期返回广告补贴70%可体现，30%消费积分

爆仓重开：当后一期未认购满，系统自动重开结算，该期全额退回+幸运红包；倒数三期得70%广告补贴+购物卷+优先勋章