

当酒水电商搭上众筹卖货这趟“快车”微三云钟小霞

产品名称	当酒水电商搭上众筹卖货这趟“快车”微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

大家好，我是微三云钟小霞

据零售端口统计，中国酒水类零售额每年高达1.5万亿元，这其中又分化为白酒、啤酒和葡萄酒三大市场。

据中国酒业协会披露的2018年销售数据：白酒年消费量871.20万千升、利润总额1250.5亿元；啤酒年消费量3812.24万千升、利润总额121.85亿元；葡萄酒年消费量62.91万千升、利润总额30.63亿元。

电商方面，2013年酒类电商交易规模达70亿元，2018年达到了767亿元；而经过预测，2020年电商交易规模将突破1000亿元。

线下零售店很好地迎合了消费者对于品质好、价格低、选择多、配送快等方面的消费诉求，为消费者提供优质的消费体验。

不仅进一步突出实体店特有的体验性优势，还可以通过系统研究消费者行为习惯，完善线上大数据系统，最终形成线上线下融合的新生态。

所以酒类电商公司对对于线下也越加重视，意图融合线上线下，形成倍增，加速催化。

近些年来，白酒涨价潮，产品升级提价潮，重新激起了白酒市场中高端的消费热情。产品创新、品类创新、新思维、新商业模式的层出不穷。新老企业之间的转换、新旧商家的变更，让越来越多的酒企无所适从;新产品、新渠道、新概念，也让酒企、酒商、消费者从“渠道为王”“终端为王”向“心智为王”“个性为王”转变，为企业、商家注入成长动力。跨界、新团购、新零售赋予渠道升级新动能，也打通了上下游之间的新通道，线下线上的平台互通、平台转型、升级;新思维、新思想的90、00后为主的“酒二代”们。开始成为白酒业的消费主力军，给沉闷的白酒市场带来一股清新的空气。在新生代逐渐成为消费主流的背景下，二次元、三次元，甚至四次元们的消费观念，成为越来越多酒企、酒商考虑的问题。原来的消费观念已经成为一道天堑，摆在了所有白酒生产企业、流通企业、经销商们的面前。体验式营销，简单地说就是，消费者对产品的品质和服务的更高追求。

全新众筹卖货模式：

富络经典模式玩法很简单，10块到3000的金额不等，自由选择，操作灵活，在APP里换好酒酿后就可以参与预约和抢占了，一开始体量比较小，所以每仓有50%是预约的，50%抢占

两天一仓，每仓增长30%

第一仓总额度是20000元

第二仓总额度是26000元

第三仓总额度是33800元

第四仓：以此类推

玩法介绍

一生酿好一坛酒，让世界爱上中国酱香

参与规则

向平台兑换酒粮后，在酒窖里进行发酵，从而得到酒体，酒体可以在公司的商店里进行回购，得到余额，余额可以体现

如果不兑换酒体，可以转换成酒粮继续酿酒，产生收益

每仓有50%以预约的方式，50%以抢占的方式，2天/仓，仓/30%增长

第三仓满仓后，第一仓的酒粮成功酿出酒体，可以得到6%的增值收益

例：100斤的酒粮=106斤酒体

两天一仓，三仓为一轮，也就是6天，按照一个月30天，等于可以酿5轮的酒体， $5 \times 6\% = 30\%$ 【增值收益相当于月化率30%】，这是个人收益，还不包含团队收益

每仓以30%的规模增长，假如到了第100仓的时候，酒窖没有达到规模，那么就意味着酿酒失败，该仓酒粮全部返还，最后参与酿酒的二十人，获得该酒窖利润10%的奖励

该仓倒数一仓，二仓(第99仓，98仓)酿酒失败，可以获得70%的酒体，30%的积分+幸运值+优先权

兑换产品后额外获赠相应的幸运值，次日起参与酿酒利润的10%

进入幸运池

例：今日酿酒利润是1千万，积分看广告是3千万，A手上持有300的幸运值，那么A今天获得的酒粮相当于 $1\text{千万}/3\text{千万}\times 300=A$ 所得酒粮

该仓酿酒失败后，从第一仓开始循环，周而复始，生生不息

收益分析

把线下生产工艺搬到线上用户可参与获得收益

一：用户参与酿酒工艺，可获得收益

成功抢购酒粮有6%的收益

举例：自己每仓抢购10000份酒粮， $\times 6\%=600$

2天一仓，3仓出一仓，等于6天一轮，一个月有5轮

$6\%\times 5=30\%$ ，月化率30%， $10000\times 30\%=3000$ ，月收益

这是固定酿酒，也就是定投，如果重复酿酒，收益更高

这是一个酒窖的收益，如果是两个酒窖，收益加X+

按自己抢购的酒粮算收益，抢的越多，收益越多，能赚多少凭手速和能力

主要内容是

一：

两天一仓，六天一轮，复投月化33.8%，随进随出，安全稳定。

结语：

如果你也喜欢本内容，记得点赞关注哦！声明：本文只作为案例分享，不存在推广营销