

肆拾玖坊软件开发方案

产品名称	肆拾玖坊软件开发方案
公司名称	广州金诺互联网科技有限公司
价格	15999.00/套
规格参数	
公司地址	广州天河区
联系电话	15222177508

产品详情

肆拾玖坊系统开发找【王瑞林】，肆拾玖坊系统定制——详细了解肆拾玖坊系统模式开发详情（费用、工期、模式、制度、功能等等）——（10年经验技术娴熟），肆拾玖坊软件开发，有现成案例可参考，也可按需求开发。温馨提示：文章资料收集于互联网，仅作为开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系，如需定制系统请详询，玩家勿扰。====系统软件开发公司====

一、倒三角营销模型传统的正营销模型是什么呢？有三个纬度：知ming度，美誉度，忠诚度。老式营销都是先打知ming度，做大量的广告，再做渠道销售的动作；然后通过性价比做美誉度；zui后通过服务做顾客的忠诚度，比如海尔的服务，真诚到永远。而今tian的肆拾玖坊，是用的倒三角营销模型 也就是说，先做忠诚度，再做美誉度，zui后在做知ming度。他先找了49个原始股东，又扩充到了2万个股东，又扩充到100万的会员，这里面有个核心：众筹众创。什么是众筹众创呢？众筹大家都很理解，筹的是钱，众创是把所有的股东变成了渠道，也就是说单纯的出钱是不可以的，还要干活。具体看看他怎么做的？

1、找到49个众筹股东 众筹：每人10万，解决了钱的问题

众创：这49个股东每人至少创办一个分舵，陆陆续续就搞了108个分舵。

2、108个分舵同样是采用众筹的方式 众筹：比如每人2万，一个分舵200个人 众创：分舵发展堂口

3、堂口也就是是终端门店 众筹：每人1万，一个堂口30个人 众创：每个人创建一个100人以上的社群

股东赚钱的3种方式：1、股东的股权分红：根据拿货的多少设定比例，也就是说拿货越多分红比例越高

2、价差 股东拿货有个内部价，到终端的差价全部归属股东 3、股东年终奖励

比如500瓶以上1000元，1000瓶以上2000元等等 总结一下：肆拾玖坊采用了3层众筹玩法

第yi层：49个人解决资本问题，原始股东享有增值权 第二层：解决渠道问题，108个分舵，每个分舵200人组成，并且都带有销售任务，根据销售任务拿相应的分红

第三层：解决终端销售问题，一个堂口30个股东，每人建100人以上社群 二、倒股权模型

正股权模型是什么呢？总部 全国分公司 终端门店 1、总部持有全国分公司51%或以上的股份

2、分公司持有终端门店的相应股份 3、终端门店店主持有终端门店的股份 这个模型叫控制模型

看一下肆拾玖坊怎么做的？ 1、总舵49个人本来持有总部的股份

2、49个人成立的分舵，除了持有总部股份外，还持有分舵的股份 还有种情况：非49个原始股东成立的分舵怎么办呢？只要达成某个业绩指标，总部通过增发股份的形式，让他们占有总部的股份

这个模型叫：共享模型，下边持有上边的股份

3、30个人成立的店面，除了占有店面的股份，还要想持有分舵的股份，同样需要完成指定的业绩指标

整套下来会发现很多的股东，需要采取分舵主代持的方式，避免法律意义上股东过多的问题肆拾玖坊用这套模型，孵化出了8和平行公司，每个公司都有自己的产业定位。