

酒类行业的转型颠覆了谁的商业思维？

产品名称	酒类行业的转型颠覆了谁的商业思维？
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

酒在我们生活中可以说是必不可少也必不可多，酒文化可以追溯到“李白斗酒诗百篇，长安市上酒家眠，天子呼来不上船，自称臣是酒中仙。”

各行各业进入互联网时代以后因为受到网购模式的冲击很多实体店受伤，也关闭了很多家店铺，也因为不同的原因各行各业都在不断的洗牌，曾今红利的行业现在可能没落，所有的传统企业或者线下门店都在寻求转型，今天给大家深度解析新零售2+1链动商业模式，如何助力传统企业数字经济转型？

一、如何设计模式方案

中国是分享经济模式发展趋势更快、发展趋势最大的一个销售市场之一，差别促使客户更快的转移来，中国是分享经济模式发展趋势更快、发展趋势最大的一个销售市场之一。

二、2+1链动商业模式

2+1链动模式：满足消费者的多元需求，通过门店、电商、社群、私域等多套营销系统，打通线上线下，覆盖消费者所有触点，挖掘消费者潜在价值；降低获客成本，提升服务品质，最终提高客单价、复购率和留存度。突破传统新思路，启动新商业制衡共利共富的新生态玩法！

举例：贵州自酿白酒，市场价599元，现在平台福利售价499元；

【零售商】：只需要是购买一瓶白酒，就可以获得**【零售商】**身份，自购省100元，推荐他人赚取差价100元，只要下单赠送100积分，可以到积分商城免费兑换好礼。

【批发商】：推荐两个零售商，就可以获得**【批发商】**身份，自购省300元，推荐他人赚取差价300元，团队下级零售商进货赚取200元，享受零售商所有会员权益，并且团队下级每次会员晋升批发商，都需要给你留下两个会员，才能跳出原团队，单独发展会员。

三、解决思路和计划方案：

1、不设门坎，商品设定以“酒”类为主，设定商品签到积分换取会员专区，连同生活服务类的充值话费94折、加油充值卡、购买电影票等，扩大商业场景时间与空间。

2、一对一帮扶体制；每一个客户都要去帮助下属，教他营销推广，这是服务平台强制性每日任务，充分体现团结友爱、相互帮助，要是没有达到则冻结20%收益，达到情况下在领到。

3、心怀感恩体制；每一个拜师的销售商，都要给自己的师傅，即上级领导，奉献2个直推下属，真正把心怀感恩取出身体力行来。

对于如何做好酒类行业，其实就是营销方案的实施，商家要做到响应消费者的需要，做好行业规划，才能提升业绩。集平台、模式、资本、资源、跨界、互联网+思维为一体的创新模式玩法。懂红酒，更懂品牌营销管理，欧博达期待与您携手共赢!