

泰山众筹模式：酒水营销案例

产品名称	泰山众筹模式：酒水营销案例
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

2020年我类新零售市场规模约为1167.5亿元，预计2021年市场规模将达1363.1亿元。除传统白酒以外，果酒、清酒、洋酒、啤酒成为90后、95后消费增速加快的品类。

可酒品牌众多的情况下，要想胜出，必定要与竞争对手构建差异，为消费者创造可感知的独特价值。酒业营销创新，社会在进步，时代在变化，传统模式受到冲击是必然的现象。众多企业都在探索营销变革之路。

现阶段酒水市场竞争混乱，假酒横行，严重影响消费者对个体店的信任感，又由于近年实体经济下滑，不少商家开始纷纷数字化转型。而zui近酒水类目做比较火的线上平台让我比较惊艳的就是“富络经典”这个模式了。

富络经典玩法很简单，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，zui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 $1\text{千万}/3\text{千万}\times 300=A\text{所得酒粮}$

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

—：

两天一仓，六天一轮，复投月化33.8%，随进随出，安全稳定。

