

白酒行业如何做市场？特别贴牌产品？如何打造品牌，看完这篇文章

产品名称	白酒行业如何做市场？特别贴牌产品？如何打造品牌，看完这篇文章
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	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

白酒市场虽然非常大，很多企业都想来分一块蛋糕，但是如果没有品牌效应支撑，要打入白酒的市场是非常有难度的，投入的金额至少都需要几十个w的成本，而且在如此饱和的市场状态，还不一定回本可能面临打水漂的风险。在看这篇文章的企业家朋友们，如果你想打入白酒行业市场，那么接下来微三云吴丽萍分享的这套商业模式值得借鉴参考（完整方案，可详细进一步找小编沟通获得）

简单表达就是通过私域运营，将C端的用户转化成自己的VIP和代理商，实现快速的裂变。那是怎么样通过私域来赚钱的呢？分为几个步骤

步：会员裂变

用会员来不断的去撬动后端的消费，构建了一套完整的会员体系，把有消费能力的用户筛选出来，并且孵化他们去赚钱，也就是说孵化种子用户，把消费者变成了消费商。首先，把会员分成了七个等级，初

步消费，就是等级，但是这只是初级体验的会员，如果要享受更多的福利的话，你就要继续消费，当这个消费逐渐累积，会员的等级也不断的上涨，那么这个时候就能够享受更低的价格和更多的会员福利，那顾客为什么会愿意一直去掏钱呢？这个优惠的力度怎么样才能够吸引大家？就是接下来的步骤了

第二步：服务升级

把服务做到了，未来的企业不再是单纯的卖产品了，一定是产品加服务。会员等级不仅仅只是享受折扣的优惠，而是通过服务的标准来去进行区分，它提供的服务呢，分为线上社交，还有线下社交，线上这块：会员除了享受这个折扣之外，它还包括的音频课、视频课，还有这个调酒师等等私人级的服务。大家想象一下，如果你是其中的会员，喝了酒还想去了解一些酒类的知识，那么你就可能需要升级为会员了，这个时候他会请大师来专门给你讲解，当你入门之后，你又想要品尝更多的这种风味来继续升级，他还会请的这个调酒师来给你特调，要是还不满足你还想去原产地去看看，还有线下的服务，不仅仅是开设这个私人的酒局，还可以把你带到原产地去参观学习，通过这样一层一层的这个服务，把一个起初对酒是小白的消费者变成了他的深度消费会员级别的老客户。不断的在创造需求。

第三步：创业合伙

等到用户数据起来了，原先的会员种子用户，通过社交链去裂变，一来可以享受商城平台的分佣奖励，其中包含直接推荐和间接推荐。消费者推荐其他有需求的用户消费购买，既可以获得自己优惠购酒的权益还可以获得额外的分佣奖励，可以直接提现。等到消费者想进一步消费创业，按照不同的身份等级可以成为创业合伙人，并且发展省市区代理。进一步扩大自己的盈利圈子，从消费者到消费商的转变，从传统的成交型销售到新型共享型经济，老板，要明白，客户的口碑就是好的广告，客户的回购，就是好的宣传。靠客户去发展市场，靠社交关系链去裂变。【这里小编就没有细讲如何利用社交电商的社交属

性去裂变自己的团队来消费创业。社交电商——2+1链动升级版模式、全民拼购模式、广告电商模式、众筹卖货升级版模式、乐分享模式等等。具体的模式资料，可以找微三云吴丽萍私聊小编获得卫M957surname。也可以后台私信小编留下方式小编回访发完整资料。】

附带一个方案分享

现在是大数据时代了，传统行业不能总是走老路，要转变思维跟着互联网的风口走，借助互联网的便捷性打入市场，推广产品做爆品做品牌。不仅仅白酒行业，任何行业都可以做线上模式结合线下服务，整个自己的大平台方案，打造自己的品牌主场。