

# 酒水行业新零售模式价值标准是什么？链动2+1模式解析

产品名称	酒水行业新零售模式价值标准是什么？链动2+1模式解析
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13728755927 13728755927

## 产品详情

模式价值标准是什么？

一切商业模式价值都必须通过消费价值表达。

对于酒业新零售，其价值体现就是创造消费的便利性和便宜度，缩写为“二便”。其便利性的价值表现为：购买方便、产品丰富、场景匹配；便宜度的价值表达为：价格较低、性价比\*比高、消费增值。

因此，对创新的新零售模式都可用“二便”价值为标准进行考量。如果与旧模式相比没有给消费者带来“二便”价值，那么新模式就没人愿意用，就失去了其商业价值。

如方便性，坐在餐桌下单买酒，结果10分钟都送不到，消费者就不会等，转而在店内点酒或就近烟酒店购买。如果线上下单家庭收货，然后自带进店消费，就失去了即时消费的便利性。

如便宜度，新模式供应链如果比旧模式还长必然推高价格，消费者得不到便宜价格就不会下单。厂家为保护线下畅\*销品会限制线上低价销售，消费者下单买不到便宜货就不会登录销售平台。

而且“二便”价值必须同时具备，不能只有其一。比如线上下单即时配送具有便利性价值，但是产品性价比太低失去了便宜度价值，消费者也不会下单。因此，只有同时具备“二便”价值的新零售模式才具有生命力。

模式要素资源如何整合？

互联网时代营销要素资源组合已打破了传统模式组合方式，它不再按照产业链结构和营销4P要素进行组合，而是以信息流为媒介按照人、货、场三维度重组，如图示意。

资源整合的目标就是建立高效的人、货、场资源流动系统。具体解释如下：

1. 客流量高效闭环是指消费过程以及负载的信息在人、货、场之间无障碍地、高效地、闭环地流动。

其中无障碍是指消费者从入口到完成消费的所有节点很顺畅，比如从下单买酒到餐饮店自提消费流程很通畅。高效是指一次导流即可将粉丝导入消费场景，一次促销即可大幅提升实现客户转化率，比如消费券导流进店、到店下单券费翻倍促销等。闭环是指信息从任一节点开始后都回到这一点，比如本地会员登录、本地平台下单、本地供应链、本地终端自提、信息反馈本地会员，即信息链形成闭环。

2. 供应链高效匹配是指产品满足本地消费需求、环节短、配送限时到达。满足本地需求是指由本地经销商向厂家采购本地需要的产品，而不是连锁店模式的统采统配。环节短是指工厂向本地商家直接供货，然后商家配送到终端，后消费者店内自提，没有多余的中间环节。配送限时是指本地商家向终端配货、平台分配订单、客户店内及时提货等流程都设定短时限，保证服务时效性

3. 消费场景高效触达是指平台信息及产品可以达到从购买到使用的主要场景。购买场景主要是展示陈列推介物体及信息所营造的氛围，如终端店生动化展示和POP传播。消费场景是大堂及餐桌的饮用环境及氛围，如美酒的社交场，消费者畅饮、赞美、激情场景。将消费者导入上述场景并通过信息传播营造销售氛围，则是新零售模式场景价值的体现。

那我们应该如何在新零售模式当中去加入好的营销模式呢？

首先我们应该搭建属于自己的线上商城，培养属于自己的私域流量。在如今这个时代，大部分的流量都

掌握在主流平台当中，我们做自己的线上商城要想获取流量，只有两个办法。第一个就是“烧钱”买流量，虽然这个方法可以在短时间内获得巨大的流量，可是这个流量很难去转化，并且伴随着巨大的风险。

而搭建属于自己的私域流量，传统的品牌营销方式，要么找明星代言，要么找渠道打广告，要么找网红带货，无可否认，这些营销方式还是有一定的效果的，能提升品牌的知名度，也能带来一定的销量。但是与此同时，这样的营销也是需要成本的，而且这笔成本还并不低。但是借助私域流量宣传，那就一样了！不需要打广告，商家只需要在平台发布新产品的信息、促销的信息，用户就可以直接收到，无需花费任何成本，就直接达到了宣传的目的。接下来小编就给大家简单分享一个可以快速搭建私域流量的方法。

链动2+1模式：

开发2+1链动模式软件详情有哪些呢？

## 一、晋升机制

会员层级：代理、老板

代理：直接消费“499”元，获得该身份

老板：直接推荐2个“代理”，获得该身份

## 二、奖励模式

1、直推奖：顾名思义就是直接推荐一个代理/会员，会员消费获得的直接分佣奖励。（比如a代理推荐b粉丝，b粉丝去下单，a代理就可以获得直推奖励）。

2、见单奖：顾名思义就是推荐一个代理/会员，会员消费获得的见单奖励。（比如a老板推荐b代理，b代理推荐c粉丝，c粉丝去下单，a老板就可以获得见单奖励）。

3、平级奖：就是会员老板与老板之间，两者身份一致的时候，平台额外补贴给上一级老板的奖励。（比如a老板推荐b老板，b老板推荐c代理，c去下单，b拿见单奖，a老板跟b老板是一样老板等级，a老板可获得平级奖）。

4、帮扶奖：完成平台设置的任务（推荐“N”人成为老板，之后才可100%解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）

### 三、玩法详情

这是一种全新的商业模式逻辑，人帮人的一个商业模式玩法

代理；只能获得一个直推奖励

老板：可以获得所有的奖励模式（直推、见单、平级、帮扶）

留人、走人操作玩法：

帮助直属下级代理，或者通过自己努力晋升成为老板，都需要留下两个会员，给自己的上级

完成平台设置的任务，之后每次收益都将100%获得，没完成平台帮扶任务，则是只能获得80%的收益，剩下的20%，需要等到完成任务之后才可解锁。（只需要完成一次即可）

开发2+1链动模式类软件的特点有哪些？

1、二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益

2、走人机制：推荐两人消费499即升级老板，关系脱离，走人自己带新线

3、留人机制：自身成为老板后，为上级留下开始推荐的两人

4、奖金每天都可以提现，公平公正公开，人人平等，团队以2的倍速裂变倍增，轻松升级，直推2单晋升为平台高\*级别(老板身份)，享受利润大化，老板直推奖励300，利润拨比高，老板间单高收益200。