

酒类品牌如何用共享购商业模式快速推广引流？

产品名称	酒类品牌如何用共享购商业模式快速推广引流？
公司名称	东莞市莞带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	13143659518 13143659518

产品详情

市场的消费需求也在不断地变化,传统酒业在渠道上极其困难，移动互联网的发展推动了我国畅享购商城的酒类电商渠道，逐渐的成为了主流，电商所占的市场份额将会越来越高。

而在洞察他们的营销手段时，发现无论是从目标客户群定位、产品力建设，还是从包装设计、营销打法、品牌推广上，无不体现出了一种非传统营销打法和4.0时代版本的营销特征。这种定位方式既避免了与传统酒企的硬性竞争，又能紧抓白酒核心消费群体，实现品牌的精准定位与形象打造。那我们可以如何代入一个适合酒类品牌推广的营销模式呢？接下来啊建给大伙分享一下近期市场比较火的营销模式：

共享购：以绿色返利积分的模式，能够围绕大众消费群体为其核心点，以产品为主，同时商家以及企业之间让利为基石，共享购商业模式其*主要的就是通过商家让利、产品利润为其中的切入点，从而打造一个百业联盟让消费增值的一种概念，让商家以及消费者可参与到平台未来的发展当中，从而促进市场消费新生态。

共享购模式逻辑：

用户消费之后可以获得“共享值”，线下商家在用户消费之后也可以获得“共享值”。然后根据“共享值”的数量，每天空投“共享积分”，而共享呗每段时间都会进行减产，减产的目的就是为了让“共享积分”的购买力提升，平台会根据商家的让利、产品的利润进行“共享积分”购买力的托底。

消费者进入平台后，消费后获得嗨值、同时消费者通过消费可以获得让利额10倍的共享值收益，商家可以让利额2倍的购物值收益（同时销毁商家让利额等值的共享值）

消费者和创业者通过分享及消费获取共享值，从而获取共享积分。经

营者通过为消费者让利的同时，也可以获得共享值，从而达到增加流量、提升复购率的引流锁客效果。同时，共享积分每日空投，根据让利额等量销毁嗨贝，形成嗨值一路增长，嗨贝逐渐递减，*终嗨贝供不应求模式整合商家，商家让利，消费创业，助力线上线下新经济发展，打造消费创业新模式，共享购生活模式完全符合当下趋势，利用绿色消费积分解决商家销售难、商家经营难、创业风险大、用户消费难复购等问题，其商业模式合法合规，市场接受度高，并具备着四个大局观，是长久稳定的好模式。

共享购的商业价值：

1. 对于商家而言：由于白酒价格较为昂贵，所以生活中客流量较少，所以商家要想获取更多客源，需要采取一定方式对相关白酒品牌进行宣传，仲景酒业新零售分销商城开发能方便商家在线发布商品信息，并且不定时发布优惠折扣信息还能获取更多客源，长此以往必然能推动线下行业完成转型升级。助力线上线下新经济发展，打造消费创业新模式。

2. 对于用户而言：人们要想在生活中购买品质有保障的白酒商品往往

需花费一定时间，毕竟白酒行业存在较大的获利空间，难免会被有心之人乘虚而入，使用酒业新零售共享购商城则能解决相关问题，用户在平台上即可购买到自己心仪的白酒商品，帮助用户节省一定时间和精力。

本文在意分享，码字不易，感谢各位富豪们的点赞、收藏