

# 链动2+1模式去解决酒水电商行业的痛点

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 链动2+1模式去解决酒水电商行业的痛点     |
| 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

前段时间茅台出现带动人们对酒水电商新一波关注，可谓“上线即火爆”。此前互联网大厂也频繁入局该赛道，然而并不友好，历史发展中，吉购和网酒网等相继倒下。

现在，公开资料显示，酒仙网从2021年4月8日首次递交招股书冲刺创业板IPO开始，于同年8月4日，12日和9月29日，先后递交四版招股书，\*后依然没有打动深交所。为何如此难做呢？我认为产品在目标市场生命周期越来越短、市场串价、低价销售速度等越来越快，这是近两年困扰酒企\*同频的问题。竞争过于激烈是任何行业到一定阶段必然产物，对追求可持续健康发展的酒企而言，都不应该将此问题作为藉口。显然，不做市场品牌管理、渠道管理，只想换壳不换汤，快速招商圈钱更是行业营销品德和素质缺失的一大悲哀。因此，净化营销思维，找到科学改造问题的核心手段才是酒类企业长期努力的目标；这一切为什么很难实现？我认为，根本问题应该从历史发展视角进行审视“酒水电商”这件事。

互联网出现后买方市场开始占主导，这种突破地域限制，任何人在任何时间都可以买到所需产品大大突破传统区域经销商制。

可见，此格局无形中被打破，背后意味着线上动了无数线下相关利益者的奶酪。

总结存在四个方面显著特征：

- 1) 对传统销售产生冲击；
- 2) 传统渠道与电商融合需要适应；
- 3) 零售价格困局；
- 4) 酒企竞争格局被改变。

从目前来看，众多酒企盈利来源“中高端酒销售”，此蛋糕属于高利润附加；而类似酒仙网等电商平台生存逻辑本质是“压缩传统品牌渠道利润”，用价格优势切市场。

酒类电商获客模式通常采用低价、社交裂变等切入口，这势必冲击传统渠道终端价格体系。

酒水市场在过去的十几年的爆发发展后，主要问题，价格虚高、产能过剩、品牌众多良莠不齐，由于国家政策和经济增长放慢、白酒主流消费缺少年轻群体等等因素，白酒需求降低。

2. 这些都是一些表面大家都看得到问题。说说内部的问题。经济增长放慢、银行收紧贷/款、国家调控政策限酒限三公消费政策，一方面导致酒企尤其是中小酒企资金紧张，面临资金链断裂问题，另一方面市场需求减少，这个减少一方面是三公消费减少消费，更重要的是市场预期降低，经销商不再看好未来市场，导致不再大量囤货，酒厂不能出货，就不能大规模生产，多米诺骨牌效应，导致了现在这种情况。

那我们应该如何应对？

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，那就不一样了！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。

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\*\*\*\*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\*\*\*\*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\*\*\*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。

链动2+1模式用户前端：

微三云系统八大核心优势——打造一站式社交电商营销生态系统

1. 微商城多分润解决方案：从获客到裂变到分润，多种分润机制模式，拼团、中奖拼团、角色团等等。
2. Java商城系统私有化部署：独立部署基于服务商自身服务器的后台管理系统，数据标准化管理店铺。
3. 全渠道多终端覆盖：小程序+公众号+H5+app等多渠道商城覆盖，快速抢占移动电商市场。
4. 定制功能开发：我们以高品质设计创造商业价值，满足客户定制化需求。
5. 个性化的装修操作：可视化的装修模式，轻松打造个性化商城，一次装修可多渠道同步发布。
6. 打通线上线下消费场景：线上商城+线下体验突破传统电商瓶颈，赋能企业搭建社交新零售平台。
7. 丰富的营销玩法：通过丰富的营销玩法增强客户黏性，提升客户复购率，\*大程度的留存客户，多元化营销玩法激活会员。
8. 专业售后团队：一对一售后，赋能客户项目快速落地。

结语：

手机的本质也是工具，一旦养成了使用习惯，就会像使用手机一样依赖小程序。随着小程序使用率的上升，小程序市场在不断的拓展，不断有新的小程序应用场景诞生。商户可以通过不断开拓应用场景、提升服务质量来为用户制造良好的使用体验。如果你也喜欢本内容，记得点赞关注哦！声明：本文只作为案例分享，不存在推广营销