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i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籍口 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的到的问题。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<mark>"</mark> 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。**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:顾明释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?
、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
l、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。
连动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 ————————————————————————————————————
. 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。
1. 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。
5. 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。
3. 专业售后团队:一对一售后,赋能客户项目快速落地。
B. 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