

酒类电商适合做什么营销模式

产品名称	酒类电商适合做什么营销模式
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路7号大厦4层401-10房（仅限办公）
联系电话	13922239485 13922239485

产品详情

中国白酒的销售渠道分为线上、线下两种，线下主要指经销商（包括经销、终端零售）、批发和零售；线上主要是指通过互联网平台进行销售，但目前，很多人没有办法有效的利用线上资源实现销售，于是就有了所谓的“通过商业模式卖酒”。

事实上，传统的酒类经销商不可能把自己手中的全部都卖出去，因为没有足够多销售渠道。那么，如何才能解决这个问题呢？

一、做酒类电商，*重要的是找对渠道。

所谓的找对渠道，就是要先对品类和需求进行分析，再对渠道进行分类，找对好渠道是做电商*关键的一步，那么，我们又该如何找到适合自己的渠道呢？现在国内酒类电商都在做微商，很多酒水企业都想做平台，而这些传统商户又不懂这个市场到底在干什么？为什么要做这个行业？其实这些传统酒商就想做电商吗？当然不是，他们已经在做了！他们已经通过了一些渠道和消费者对于酒品的需求！所以做电商首先要找到合适自己的渠道，因此对于酒类电商，*重要的一点就是找对渠道！

二、建立线上线下融合模式，促进销售并获取利润。

线上线下融合模式即把线上的各种营销资源以及各种营销工具和模式集成在一起。例如，可以用电子商务+线下实体店的方式来弥补线上线下的数据资源不足，通过大数据分析消费者的消费习惯和消费行为等要素是否发生了变化，对于消费者来说，线上的一切消费行为都是可以线上进行查询并且能够得到反馈以促进线下的销售，从而实现线上线下的融合运营。

三、链动2+1商业模式

链动2+1主要是建立团队模式，同时快速提升销量。是目前成员中速度*快的裂变模式。链动2+1模式合理合规，同时激励用户公司的利润分享机制，让您在享受购物折扣的同时，也能促进并获得客观收益，模式中只有两种身份：老板、代理

二级分销：二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益

走人机制：推荐两人消费499成为代理，即升级成为老板，关系脱离走人.

留人机制：自身成为老板后，为上级留开始推荐的两人

上帮下扶：下级成为老板后，为上级留人，下级未成为老板，上级帮扶后可获得帮扶基金

当用户想获得收益想参与其中时，就需要成为代理才可以获得收益，而成为老板就可获得三种奖励，代理只能有一种奖励机制，想要成为老板则需要代理推荐平台所设定的人数才能成为老板，当然能够让用户主动去发展，让身边更多的人来参与的必定是需要一个非常合理合规并且高收益的奖励机制。