

众筹模式卖白酒，6年做到了50亿的估值

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 众筹模式卖白酒，6年做到了50亿的估值 |
| 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301室 |
| 联系电话 | 14776427336 14776427336 |

产品详情

中国五千亿的白酒市场，他们用一套模式，在短短六年的时间就做到了50亿的估值，线下开了1500多家店，拥有2500多个经销商和三万多个合伙人，彻底的颠覆了我们传统的这个白酒市场。

这家企业叫做19坊，其实公司创始人并不是从事白酒行业的，*早是联想的高管。他看中了白酒的市场，想自己开厂酿酒，但是手里面没有什么资金，没钱怎么办呢？

于是，他就在自己的这些朋友当中哈，发起了第一波的众筹，也就是股权众筹，一家有限责任公司，它其实*多是只能有50个股东的，所以呢，他就集合了49个原始股东，每个人出资10万元啊，加在一起一共500万来作为他的启动资金。

看到这个大家可能很耳熟了，其实是借鉴了小米的粉丝经济和华为的全员持股。除此之外，把目前电商里面一些热门的商业模式加入其中，比如众筹、社区裂变等全部结合在一起，把消费者变成了合伙人，这些合伙人不仅是他的消费者，还帮他推广卖酒。

这样的商业模式很多行业都可以学习参考的。

那酒厂办起来了，没有经销商对吧？没有经销商怎么办呢？他又发挥了这49个原始股东的力量，发起了第二波的众筹，它制定了一个机制，原始股东的分红要跟你分销出去的数量挂钩。

这样一来呢，49个原始股东都会疯狂的开始去裂变分公司，每个人平均如果裂变两家，那就是100家的分公司了，当然了，这100家的分公司还是采用众筹的模式，每个分公司再去发展200个股东，每个股东投2万块钱，那么100家分公司就是2万个股东了，这样的话他就有了4亿的这种资金，更重要的是还有背后这200个股东资源。

那有了经销商以后，还需要有人去卖酒啊，对吧？传统的企业可能就要开始招聘员工了，但是他们没有，他继续开始第三波的众筹，由分公司来负责发展线下的门店，他把2万名的这个分公司的股东每三个人分成一组开一家店啊，一共就是7000多家店。

门店开好之后呢，继续采用第四波众筹的方式，每个门店你要发展30个合伙人，每个合伙人至少要投1万块钱，而且呢，每个人还要去组建一个100人的酒鬼社群，就这样呢，就7000家门店，一下子就覆盖到了2100万的精准客户。酒的话就再也不用担心卖不掉了，*终呢，门店的社群都开始疯狂的去卖酒，到2020年的时候，40酒坊的销售业绩就已经超过了20个亿。

从零到一，从无到有，49坊仅仅用了六年的时间就走完了，更不可思议的是酒厂还不用压货啊，因为它的政策是拿货越多，股东分红比例越高，所以为了拿到更高的分红比例，股东们个个都可以说疯狂的在想办法去发展渠道，去卖货，没有了库存的压力，而且还有庞大的这种销售渠道，以及非常积极还要不拿底薪的这些销售人员，企业的业绩自然就可以迅速的发展起来了。

下面就是我们公司开发的非常成熟的泰山众筹商业模式，有着过亿的销售额的商业例子，适合很多的行业。

一、泰山众筹模式解析：

【四进一出】；合理合规，进出平衡，当第四期成功的时候，才会返回第一期的本金+收益，每一笔出账的前提必然是有新的一笔进账，以大账吃小账，进出平衡不会出现现金流不足的情况。

【爆仓重生】；爆仓重生，立即止损，市场上常见的商业模式玩法基本都是“后面人买单”，泰山众筹也是首个提出爆仓重生止损，重新开启新一轮，上一轮泡沫不累计，消泡之后重开。

【倍利复增】；公平公正，能量守恒，每一期的上涨波幅都是上一期众筹金额的倍利复增金额，比如；倍利复增30%，当第一期为10000元，第二期就是13000元，第三期就是16900元，公平公正，可持续性强。

众筹模式全面带动新的消费场景，在商城消费获得众筹币，采用“四进一出、爆仓重生机制玩法快速吸引客户，进行裂变，消费者进行众筹以倍利复增的形式，稳步上升，一步一个脚印，爆仓就重生，零泡沫。