

道滘S2B2C模式听懂的人，仅靠一块鸡排完成年销70亿！

产品名称	道滘S2B2C模式听懂的人，仅靠一块鸡排完成年销70亿！
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	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

道滘S2B2C模式听懂的人，仅靠一块鸡排完成年销70亿！

S2B2C的模式是阿里巴巴总参谋长、湖畔大学的曾鸣教授提来的。他认为，行业里存在大量的高度分散的小商户b（小b表示体量），有接触和搞定C端用户的强大能力，但缺乏标准化供应链S的支持，难以做强做大。因此，它们需要一个供应链平台S，来提供立体化的赋能（服务），放大它们与C端用户之间的交易规模。

正新鸡排的老板陈传武，运用S2B2C模式，仅靠一块鸡排，年销70亿，全国开出了2.5万间门店。下面来分享一下他是怎么做到的？

一般的鸡排店同行，都是一家店，两家店的投资，招聘员工搞经营，累死累活刚回本，老板再把钱投进去开下一家店。很明显，这种传统的扩张模式，都有一个致命的弱点，开店越多，老板资产越重。

而陈传武却不是这么做的，他引导下面的人去开店，公司全力支持。怎么支持呢？公司帮做装修，做团队培训，从线上做门店导流，也不用投入太多，只需投资20%，就能开店当老板，其余都由总部帮你承担，至于分成呢，总部拿8成，你拿2成。店长一听自然十分，减低开店成本同时，公司还能兜底。正新鸡排不仅减轻了总部开店的部分资金压力，还把店长的积极性给激活了，根本不用你管，他们都会自己想办法来增加门店利润，毕竟成本少了，就是自己赚的。

外部招商加盟

正新鸡排给加盟商说，加盟我们的投资费用是很低的，加盟费、装修费、设备费、首批物料等等加起来

，一共只需20万左右，就能开一家30m²的小店，如果是在县城，更是能低到10万左右。

而且，你不用负责库存，你说你不懂经营，正新鸡排说没关系啊，我们有正新商学院，开店前统一培训5天，手把手教你如何开好一家鸡排店，店长培训、食材、营销引流都由总部帮你搞定。

可能有人会问，正新不赚加盟费，还搞什么商学院，全是投入啊，那靠什么赚钱呢?答案就是供应链。

正新25000多家店，采购规模是很大的，所以它在上游有很强的议价权，可以以低价采购商品和原料。加上它自建的鸡排加工厂在上游把成本压低。

同时呢，他还自建数字物流系统，能够自动分析门店销售数据，然后及时调整产品供应量，再通过食品冷藏和冷链运输体系，为全国门店提供从工厂到到门店的完整配送，这里的利润自然是很客观的。

不是我们的产品不好卖，而是我们固守着传统的复制思维。而且现在C端在转移，B端在垮台，传统的渠道商已经失灵!因此，我们必须先放弃前端的小钱，把公司打造成创业平台，让更多的人，钱和资源在你的平台上创业，把流量和规模做爆，然后再到后端去赚供应链系统的大钱。

针对“货”这个环节，微三云有专门的“供应链系统”，将各地产业聚集起来在线化，打通供需两端，实现跨地域、跨行业资源的精准配置与高效对接，加速产业链上下游协同发展，提供SAAS化工具，支持主流促销策略和分销渠道管理，管理营销计划和评估跟踪执行效果。

- 1、上游：整合优势农产品供应链、源头
- 2、上游：整合行业供应链、工厂
- 3、上游：整合其他实力综合型供应链
- 4、上游：整合跨境电商供应链
- 5、下游：供货给N个第三方平台（提供接口供第三方商城系统对接）
- 6、下游：输送模式系统+供货给N个平台（各个平台独立运营独立主体独立收款，平台提供供应链产品和提供多种模式系统供选择）
- 7、下游：供应给N个线下门店+批发市场+企业级采购商
- 8.供货商源头分销：招募上游工厂源头产品入驻，后续出货可以获得团队奖，推荐奖等业务奖励
- 9.电商平台企业集采分销：招募下游电商平台、企业集采对接供应链，后续根据电商平台或者企业集采的出货量给予推荐奖和团队奖等业务奖励

综上所述，营销因人而异，消费人群，产品类目等等各方面的因素都需要对模式进行改动。模式是固定的，思维是灵活的，好的营销模式都是通过“碰撞”出来的，欢迎各位读者留言评论，分享自己的看法，更多详情也可私信小编。

本文编辑cookb857

