

面临品牌的垄断，小品牌酒类行业如何在市场立足？即拼模式解析

产品名称	面临品牌的垄断，小品牌酒类行业如何在市场立足？即拼模式解析
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

白酒类行业，非常注重的是品牌和知名度，另外还有一个就是酒的口感，而小众白酒品牌，要想从行业圈子中脱颖而出，就必须要在短时间内利用不同的方式去达到爆火的效果，从而冲击意想不到的销量以及效果。

而在茅台，五粮液，泸州老窖等这些大众品牌市场的垄断下，传统的销售方式肯定是行不通的，必须要借助一些新型的营销工具，商业模式等来进行改变，比如说链动2+1，七星创客，即拼七人拼团模式等等，下面就以即拼七人拼团为例，结合酒类产品来做分析。

这里必须强调的是，分销并不是传销，分销的本质是将产品的利润，拿一部分出来分配给消费者，从而去达到一个免费做推广的作用。

“即拼七人拼团”这个模式，曾帮助过“即拼”平台商城在半年内，营销额突破了五个亿左右。

首先，这个模式运用了七人成团，上下左右帮扶，溯源上级的一种灵活机制玩法，假设我们以一款499的“陈酿女儿红”为例，购买获得“团长”身份，开团一次最高可以赚1080，额外获得一份专属的会员大礼包，直推奖为180，点位奖为120。以购买的时间先后顺序成团。

举个例子：

你的客户购买了499的“陈酿”酒后，成为团长，他成功填满6个空位后出局，可获得的奖励分为为：假设2-7点位都属于他的直推，那么他可获得 $180*6=1080$ 元，外加点位奖 $120*6=720$ 。如2、3点位属于直推，4-7属于间推，收益则为 $180*2=360$ 元，点位 $120*6=720$ ，一共可获得1080元。出局后可继续开团，复购499开新团，开团越多赚得越多。

即拼七人拼团模式-可根据身份级别来做全球分红

V1身份：成功出局一次，同时直推两人，享受平台1%的分红占比。

V2身份：成功出局五次，同时直推十人，享受平台3%的分红占比。

V3身份：成功出局十次，同时直推二十人，享受平台5%的分红占比。

V4身份：成功出局二十次，同时直推四十人，享受平台7%的分红占比。

V5身份：成功出局五十次，同时直推一百人，享受平台9%的分红占比。

如需了解详细资料介绍，可私信沟通交流。