

酒类商城模式介绍，酒类商城设计，酒类商城模式解读

产品名称	酒类商城模式介绍，酒类商城设计，酒类商城模式解读
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403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

酒类商城模式介绍，酒类商城设计

商城模式-排队奖励 社交电商平台在近几年的飞速发展中，不断探索独特的商业模式。其中，排队奖励是近来逐渐受到关注的一种模式。在这种模式下，商城会设定一定的商品数量或时间限制，用户需要提前进行抢购。在该商品抢购期间，用户可以邀请好友参与抢购，并在排队成功后，享受相应的优惠。排队奖励模式的核心在于激发用户的参与和分享意愿，同时也可以带来更高的转化率和收益。对于社交电商而言，这一模式也有助于增加用户粘性和平台曝光度。同时，该模式也能吸引更多的新用户尝试。

当然，排队奖励模式也面临一些挑战。如需掌握抢购机会，用户需要提前做好充分的准备，耗费时间和精力。同时，平台也需要尽可能完善规则、提高公平性等方面，避免出现恶意挤占排队等行为。综合来看，商城模式-排队奖励为社交电商开发了一种新的营销方式。它通过数字化的手段激活用户的参与和分享意愿，从而促进交易和平台发展。虽然有其不足，但对于社交电商而言，该模式具有一定的实用性和商业价值。

那么排队领奖模式到底怎么玩？

玩法介绍：

第一步：满足平台积分要求的消费者在平台下单，消耗积分，即可参与排队

第二步：按照先来先得原则排队，每9位消费者排队，第1位排队者就能获得奖励

参与条件：

I 本人积分数量满足要求

I 分享下级，且下级的积分数量满足平台要求

排队领奖规则：

I 先排队先得奖励

I 每新增N个用户进入排队，就有一个用户获得奖励

I 奖励产品有红包+购物抵用券

I 用户获奖，直接分享人可获得现金奖励

参与排队领奖条件：

I 自己的消费积分达到400积分

I 直接分享的2位用户消费积分不低于400分

I 第2次参与排队领奖，只需要剩余积分达到400分即可（例：810分，可以再参与2次，无需再分享用户）

注：获奖者获得2000元现金+599元赠品券；分享人获得600元现金

如果说以上说明还看不明白，我们可以举例分析一下：

按照每9位消费者排队，就有1位排队者获得奖励的领奖原则，假设：

第1位消费者下单，消耗了400积分；

第2位消费者下单，消耗了400积分；

第3位消费者下单，消耗了400积分；

.....

第9位消费者下单，消耗了400积分，则第1位排队者可以获得2000元现金以及599元赠品券；

同理，第18位消费者下单，消耗400积分时，第2位排队者也可获得2000元现金以及599元赠品券；

以此顺序排列领奖，下单消费者越多，可领取奖励的排队者就越多，参与平台的消费者就会越多，平台业绩与收入也越多，从而回馈给消费者的奖励也会越多。

排队领奖模式以新颖的玩法吸引消费者的目光，其丰厚的奖励以及轻易就能达到的领奖条件也能吸引消费者转化留存。消费者只要参与到平台的活动中，稍微分享给身边的好友，就等同于拿着号码牌躺着领钱，这种躺赚的模式可以牢牢抓住消费者的心，为平台打下牢固的客户基础。

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

线下

作为“消费体验”的一个场所，主要承担商品展示的职能，同时方便用户“即看即买”。

丰富SKU可选，门店零库存

门店的小程序商城可从品牌方的供应链(商品库)一键添加商品，无需积压库存，用户下单后，品牌可方“一件代发”。

现成素材，玩转视频号带货

品牌方统一输出短视频内容(如服装类品牌制作“服装穿搭技巧”的短视频)，门店用视频号带货的时候可直接快捷选用短视频，无需自己费时费力制作。

分享者——引流、推广

品牌方让“专业的人做专业的事”：每个小程序店可招募1w个分享者负责引流和推广自家的视频号，用户下单后，分享者可获得【分享佣金】。

视频号矩阵——成交、复购

通过打造视频号矩阵，主播专心做好直播和短视频内容打造，一个小程序店*多可让1000个主播进行视频带货，分享者推广后，主播来完成成交和复购。若有5个小程序、1w分享者和1k个主播，可同时覆盖到数百万消费者。

团队长——管理【分享者】

由于每个小程序店*多可拥有1w个分享者，若同时运营多个小程序店，品牌方则需要招募团队长来管理分享者，让市场推广更新有秩序、有步骤进行，同时团队长获得管理佣金。

MCN机构——管理、培训【主播】

由于视频号矩阵的形成，主播人数会持续增加，这时则需要MCN机构来对主播进行统一的管理和培训，让品牌方的对外营销能够统一、有序。同时主播获得“销售分成”，MCN机构获得“服务分成”。

掌握用户数据，后期二次变现