

肆拾玖坊APP源码搭建(现成软件模式)

产品名称	肆拾玖坊APP源码搭建(现成软件模式)
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司产品部
价格	.00/件
规格参数	服务:小程序开发 类型:APP开发 定制:商城开发
公司地址	广州市天河区中山大道
联系电话	18122030417 18122030417

产品详情

肆拾玖坊APP源码开发【百度搜羿蝉云高经理】,肆拾玖坊app商城(后台演示),肆拾玖坊商城软件开发(费用便宜),肆拾玖坊模式开发(源码交付),肆拾玖坊源码开发(三天上线),肆拾玖坊小程序开发(现成案例)

免责声明:此文章来源转载于网络,仅供参考,非平台方及客服,一切与本人无关,本司做系统开发联系【羿蝉云高经理】,不做系统软件的一律勿扰!(看清楚再联系)

新零售商城通过人工智能技术提升用户体验,包括个性化推荐、语音搜索、虚拟试衣间等服务。未来,AI技术将在新零售商城中发挥更加重要的作用。通过物联网和无人技术,新零售商城将实现无人店铺的运营,消费者可以在无人店铺中自主购物及支付,从而实现更为快捷、便利的购物体验。

肆拾玖坊APP源码众人仰慕的模式,现在坐拥1500多家线下体验店、2500多个新零售经销商,还收割了数百万忠实会员,让大家心甘情愿给他送钱、帮他卖货。肆拾玖坊是怎么做到的?

核心就在于这套“三级分离众筹模式”:

第一级:总公司,解决本金问题创始人自己的人脉圈里,筛选了49个有能力成为股东的人,跟他们讲产品品质、营销体系、分润模式等等,找到了49个认可的人。这49个人以众筹的方式,筹集了近500多万创业资金建立总部,购买酒。他们就是一级股东,享有总公司的原始股权。

第二级:分公司,解决渠道问题有了产品,怎么建分销渠道?肆拾玖坊走了一条跟传统白酒企业都不一

样的路：让49个股东，每人拓展创办49家门店。每个门店分公司发展49名股东，每人投2万，陆续发展了49家遍布全国的分店。每家分店相当于一个分公司都是一个销售单位，投资人就相当于二级业务分公司，享有分公司的股权。

第三级：终端销售，解决销售与客户问题每个分店有49个销售社群，每个社群就是建49个群。这些人再去众筹开终端门店，每个社群发展49个微信群，每人投1万。按500个终端算，肆拾玖坊就积累了资金。同时，每个三级股东要建立100人左右的社群，覆盖近千万客户。门店、社群都能卖酒，有了这个流liang池，根本不用愁业绩，所以肆拾玖坊单单2020年，销售额就有20亿。

这种众筹模式的好处在哪里？

一方面把传统酒行业那些复杂的中间环节、各级代理商去掉，大大降低渠道成本，让消费者也能以低的价格拿到酒，价格竞争力很强。另一方面，股东同时肩负推广、销售、代言、使用的责任，股东收益和分销数量相关，每级股东都会不断地把他的资源、人脉纳入销售体系中来，这个蛋糕就会越来越大。各行业都能参考众筹模式，低成本、低风险地扩张裂变。

要变天了！中国5000亿的白酒市场，居然被肆拾玖坊给跨界打劫了！

他们用互联网模式卖白酒，短短6年时间，就做到50亿估值，线下开店1500家，拥有2500多家经销商，裂变30000个合伙人，彻底颠覆传统白酒市场，它就是“酒类中的传奇”肆拾玖坊

那它究竟是如何野蛮扩张的呢？其实啊，它吸收了华为的全员持股，小米的粉丝经济和爆款思维，还把互联网时代的众筹、众创、裂变、社群、社交、新零售等商业模式都集合于一身，把酒友都变成合伙人，既帮它卖货，还给它送钱。

这套模式真的太牛了，而且还可以直接复制到酒店、餐饮、服装等各个行业，值得所有创业者深度研究。

那开始啊，肆拾玖坊的创始人张传宗想要办酒厂，但是没有钱，那怎么办呢？

他就在自己的人脉圈里发起了第一级众筹，也就是股权众筹。大家都知道，一个公司只能有49名股东，所以它就集聚了49个联合创办人，每个人拿出10万元的资金，众筹到500万元，作为启动资金，酒厂就这样办起来了。那这49个人就是原始股东，每个人享有原始股权。

那酒厂办起来了，没有经销商，怎么办呢？

于是又开始了第二级众筹，自然而然就要发挥49个原始股东的力量了，如何发挥呢？总部设置了一个机制，一级股东的分红跟自己的分销数量是挂钩的。所以49个股东都开始疯狂裂变分公司，每人哪怕创办一个到两个分公司，就有了108个分公司。当然啦，这108个分公司同样也是采用众筹的方式，每个分公司发展200个人，就是2万个分公司的股东，每人投资2万元，就是4.8亿的资金，渠道就搭建完成了。

那到这里，有了经销商，没有人卖酒也不行，那怎么办呢？

就到第三级众筹，由分公司来发展终端门店，它把2万名分公司的股东，分成每3个人一组，去开一家门店，总共就是3000家店，终端门店开好后继续再采用众筹模式，一个终端门店发展30个人，每人至少投资1万元，每个人还要创建一个100人以上的社群，就能够覆盖900万的客户。门店社群都可以卖酒，根本不用愁业绩，所以肆拾玖坊单单2020年，销售额就达到了20亿。

从0到1，从无到有，别的酒厂几十年没有走好的路，肆拾玖坊短短6年时间就完成了。厉不厉害？同时，酒厂还不用压货，因为酒厂的政策是“拿货越多，分红比例就越高”，股东为了获得更高的分红比例，就会疯狂的发展渠道和终端门店，想尽办法去卖货。

那既没有库存，又有着庞大而积极还不用发底薪的“销售员”，自然而然公司就可以轻资产的无限扩张裂变。

而且呢众筹模式也不只有白酒企业可以用，各行各业都可以用，就比如花间堂、亚朵酒店icon、华莱士他们都是这样做的，在我的《互联式众筹思维》中都有给大家做详细的讲解。

所以，老板们要牢牢记住，如果你只局限于用自己的人钱资源，公司是很难做大的，很多公司干老了，却没长大，原因就是老板的思维封闭了，所以老板一定要把公司做成开放的平台，借力增长，用社会的人钱资源，为社会做点有价值的事，顺便自己赚点钱。

那除了众筹模式，还有更多实用的商业模式，比如：

1.百果园icon如何用合伙模式，不发工资，8年开店5000家门店的？

2.好市多超市如何用会员模式，锁定9000万会员重复消费？

3.711如何用S2B2C模式，用别人的钱开店7万家？

4.小米如何用爆品模式、社群粉丝经济，市值3600亿？

等等……

说明:实体公司提供(广州、深圳、佛山、东莞)多门店核销、品牌连锁核销、供应链平台、聚合供应链、供应链管理、扫码买单.020收银台、多商家异业联盟、单品牌连锁门店、门店共享股东分红、门店拓客、社群营销拓客、二级分销、区域分红、招商分红微店分红、股东分红、定金阶梯团、拼团奖励、社群营销拓客、供应商管理、代理商下单、代理商补贴、推荐返现、分销活动、分销收入奖励、会员权益奖励、消费积分、商品免单、肆拾玖坊、共享合伙人、商城核销员、经销商管理、消费赠送、区域代理管

理、加权分红、超级拼团、门店股东、门店会员、社区门店、共享门店、共享店铺、积分商城各类APP系统定制开发

以上，就是关于肆拾玖坊的粗略讲解，如想了解更多肆拾玖坊的应用案例以及前后端体验，欢迎私信交流，获取详细方案。

随着肆拾玖坊APP源码开发的加剧，跨境电商将成为新零售商城的重要发展方向，新零售商城将采取更多的国际化策略，进一步开拓跨境电商市场。基于微信等社交媒体平台的小程序商城将成为新零售商城的主要发展趋势之一。小程序商城将实现用户在社交媒体平台中即时购物、支付以及物流配送等服务。