

专为酒业打造的电商营销模式：久久念模式让你的生意更红火？平台模式搭建+引流裂变+电商模式，微三云麦超分析

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 专为酒业打造的电商营销模式：久久念模式让你的生意更红火？平台模式搭建+引流裂变+电商模式，微三云麦超分析 |
| 公司名称 | 微二云信息技术有限公司 |
| 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503室 |
| 联系电话 | 13929266321 13929266321 |

产品详情

专为酒业打造的电商营销模式：久久念模式让你的生意更红火？平台模式搭建+引流裂变+电商模式，微三云麦超分析

重要介绍：

微三云分享：市场的模式变的非常快，风口也经常变，一个新模式几个月就过时了，如果你只是买一个风口模式，那么你很有可能做不大，因为风口一过你的系统就要瘫痪了，你需要选择一个功能模式更新开发得非常快的技术公司合作，比如微三云系统具有 100 多种应用模式供选择，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式，这样你的系统能保持**与市场，这样项目就会越做越大，会员越来越多，赚钱也越来越容易。从零售数字化的发展趋势和已经得到验证的成功模式，我们不难发现，集团型企业应该统一规划旗下所有子品牌和零售业务的数字化系统，从而无限接近理想中的数字化目标。如，多场景融合，多渠道打通，多业务串联，多部门协同，以及集团的 IT 数字化能力的多品牌复用。曾经一个品牌一套系统，一个业务一套系统，一个部门一套系统的局面需要尽快转型升级。此外，集团的数字化转型*终要从系统建设走向能力沉淀的阶段。将共通的能力模块和资源，在集团层面进行中台化的沉淀和复用。

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开/发和商

业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服、务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服、务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全
职开/发技术180人），服、务过百亿级生态模式平台超过30家，服、务过上市公司国企超过10家，服、务
过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案
及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一
步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系
方式！

久久念模式+商业模式设计+技术服务

酒是人类生活中的主要饮料之一。

中国制酒历史源远流长，品种繁多，名酒荟萃，享誉中外。酒渗透于整个中华五千年的文明史中，从文
学艺术创作、文化娱乐到饮食烹饪、养生保健等各方面在中国人生活中都占有重要的位置。

人们对酒需求大，酒的市场就大，为人们提供酒的商家平台就多。随着电商行业的不断发展，不少垂直
酒类商品的平台在电商行业浮现，其中一个叫久久念的平台创下业绩引人瞩目，今天小编就来介绍一下
久久念平台背后的久久念模式。

什么是久久念模式？久久念模式是一种专为买酒卖酒打造的电商营销模式。该模式通过简易的身份等级
吸引用户在平台内分享升级，用户级别越高就代表着他需要分享的人越多，一个用户升级能为平台带来
一百人，那么十个、千个用户升级就能给平台带来数不尽的用户与流/量。这种快速分销的模式能够为平
台提/升业绩，引入流/量，能够促进平台的进一步发展。

那么久久念模式到底怎么玩呢？我们一起来看一下：

玩法介绍：

I 在平台注册实名

I 用户在平台购买指定商品成为创客或经销商

I 用户成为创客或经销商即可通过平台将商品卖出，赚取收入

I 官方指导零售价：1199 元/支，爆款价：499 元/支

会员身份：

创客：购买一支爆款价的酒即成为创客，499 元/支

经销商：购买一箱 6 支爆款价的酒即成为经销商，2994 元/箱

复购：每月 1 号至 3 号须复购一支或者一箱爆款价纪念版的酒才能享有销售分成（复购 1 支即创客身份，复购一箱 6 支即经销商身份）。创客身份当月收入不超 1000 元则无需复购，经销商当月收入不超 3 万元则无需复购。

股息池：公司上市股改之前商城每销售一支酒留存 5 元进入股息池，所有购买酒成为创客或经销商身份的，都可以参与派息，每月派息一次，直至派息收入达 2 倍截止。

二二池：商城每销售一瓶酒，留存 5 元进入二二池，直接分享两个及以上用户下单的都可以分成，每月分成一次，直至分成收入达到 5 倍截止。

贡献池：商城每销售一支酒，留存 5 元进入贡献池，累积每月发放一次给当月新增分享达标人员。

假设 1 月份奖金池总额有 100 万元，2 月 1 日至 2 月 3 日开始按如下分配：

新增分享 10 人~14 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 10%，共计 10 万；

新增分享 15 人~19 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 10%，共计 10 万；

新增分享 15 人~19 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 10%，共计 10 万

新增分享 20 人~24 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 20%，共计 20 万；

新增分享 25 人~29 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 20%，共计 20 万；

新增分享 30 人~39 人消费，按达标人数平均发放奖金池总额的 20%，共计 20 万；

新增分享 40 人以上消费，按达标人数平均发放奖金池总额 20%，共计 20 万。

合伙人：招募合伙人共 99 人，满额截止，公司每销售一支酒，99 个合伙人每人分配 1 元（复购也算）。

I 第一批 33 人，每人 2

万元，要求自己是经销商身份，成功分享三个经销商，一个月内销售区域用户达到 100 个以上（不达标退出合伙人资格）

I 第二批 33 人，每人 5

万元，要求同上（每三个月考核一次，考核标准待定，不达标退出合伙人资格）

I 第三批 33 人，每人 10

万元，要求同上（每一个月考核一次，考核标准待定，不达标退出合伙人资格）

合作收入：

创客：消费499，分享80元/瓶，区域分成1元/瓶，复购1-3号/月当月收入<1000无需复购

经销商：消费2994，分享80元/瓶，区域分成2元/瓶，复购1-3号/月当月收入<3000无需复购

合伙人：消费2万/5万/10万，分享80元/瓶，区域分成1元（全网），复购1-3号/月当月收入<3000无需复购

分享收入：

分享线上商家入驻提成（营业额）2%

分享实体商家入驻提成（营业额）2%

分享商家产品链接提成（营业额）2%

分享服务中心销量提成1元/瓶

中心主任销量提成（分享3个及以上服务中心）5元/瓶

奖金池分成：

股息池分成/月，*高2倍

二二池分成/月，分享2人，平均分（*高5倍）

贡献池分成/月，分享10人，平均分10%；分享15人，平均分10%；分享20人，平均分20%；分享25人，平均分20%；分享30人，平均分20%；分享40人，平均分20%

服务池分成/月，服务中心平均分

为什么要为大家介绍久久念模式呢？

首先，酒市场有多大这不用过多解释，大家应该都清楚，而久久念模式是电商行业中少有的业绩辉煌的垂直酒类商品的电商平台。其次，久久念模式拥有完善的模式机制，其简易的升级制度吸引用户积极升级，其严谨的奖励机制、合作机制也能给用户安全感，让用户安心参与平台活动。除此之外，久久念模式是一种快速分销的商业模式，非常适合新平台运作。

小编从事电商行业多年，这些年见过不少平台，玩过不少模式，对行业内的标准与规则早就烂熟于心。以小编这些年的工作经验来看，久久念模式既具备支撑平台长远发展的条件，又适合白纸一样的新手去操作，是一种不管谁去做都可以做出成绩的模式。小编手里有咨询渠道与合作平台，对模式感兴趣或者想要起盘赚钱的老板都可以放心一试！

扩展阅读：

微三云系统底层优势——提供丰富的二次开发接口：微三云市场总监麦超表示，微软有微软的操作系统，苹果有苹果的操作系统，谷歌有安卓操作系统，华为也推出了鸿蒙操作系统，那么在“零售数字化”这个专项赛道上，微三云在 20 周年之际推出了自己的操作系统--云平台 OS。其初心就是让品牌企业不用再在到处采购不同标准，不能互通，不能复用，需要频繁对接的各种五花八门的数字化系统。云平台 iOS 把零售数字化的底层能力抽象出来，以云原生微服务形式，将底层的共性能力输送给上层的各个业务应用，实现能力复用，数据互通，减少对接。云平台 OS 预留丰富的底层数据接口，全球语言、分销模式、数据中心、财务中心、会员中心、订单中心等，二次开发门槛低开发快，提供二次开发咨询和技术支持，完备的各种开发接口和接口文档，微三云系统具有 100 多种应用模式供选择，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式均可购买标准系统或者源码定制开发，可支持对接第三方商城、第三方 ERP、第三方订单分佣，第三方 APP