

酒水行业新零售模式价值标准是什么？链动2+1模式解析开发搭建

产品名称	酒水行业新零售模式价值标准是什么？链动2+1模式解析开发搭建
公司名称	深圳漫云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	漫云科技:app开发 漫云网络:源码交付 app定制:售后一对一
公司地址	深圳市南山区粤海街道麻岭社区科研路9号比克科技大厦1701D
联系电话	18638029017 18638029017

产品详情

模式价值标准是什么？

一切商业模式价值都必须通过消费价值表达。

对于酒业新零售，其价值体现就是创造消费的便利性和便宜度，缩写为“二便”。其便利性的价值表现为：**方便、产品丰富、场景匹配；便宜度的价值表达为：价格较低、****、消费增值。

因此，对创新的新零售模式都可用“二便”价值为标准进行考量。如果与旧模式相比没有给消费者带来“二便”价值，那么新模式就没人愿意用，就失去了其商业价值。

如方便性，坐在餐桌下单买酒，结果10分钟都送不到，消费者就不会等，转而在店内点酒或就近烟酒店*。
*。如果线上下单家庭收货，然后自带进店消费，就失去了即时消费的便利性。

如便宜度，新模式供应链如果比旧模式还长必然推高价格，消费者得不到便宜价格就不会下单。厂家为保护线下畅销品会限制线上低价销售，消费者下单买不到便宜货就不会登录销售平台。

而且“二便”价值必须同时具备，不能只有其一。比如线上下单即时配送具有便利性价值，但是产品性价比太低失去了便宜度价值，消费者也不会下单。因此，只有同时具备“二便”价值的新零售模式才具有生命力。

模式要素资源如何整合？

互联网时代营销要素资源组合已打破了传统模式组合方式，它不再按照产业链结构和营销4P要素进行组合，而是以信息流为媒介按照人、货、场三维度重组，如图示意。

资源整合的目标就是建立高效的人、货、场资源流动系统。具体解释如下：

1. 客**高效闭环是指消费过程以及负载的信息在人、货、场之间无障碍地、高效地、闭环地流动。

其中无障碍是指消费者从入口到完成消费的所有节点很顺畅，比如从下单买酒到餐饮店自提消费流程很通畅。高效是指一次导流即可将**导入消费场景，一次促销即可大幅**实现客户转化率，比如消费券导流进店、到店下单券费翻倍促销等。闭环是指信息从任一节点开始*后都回到这一点，比如本地会员登录、本地平台下单、本地供应链、本地终端自提、信息反馈本地会员，即信息链形成闭环。

2. 供应链高效匹配是指产品满足本地消费需求、环节*短、配送限时到达。满足本地需求是指由本地经销商向厂家采购本地需要的产品，而不是连锁店模式的统采统配。环节*短是指工厂向本地商家直接供货，然后商家配送到终端，*后消费者店内自提，没有多余的中间环节。配送限时是指本地商家向终端配货、平台分配订单、客户店内及时提货等流程都设定*短时限，保证服务时效性。

3. 消费场景高效触达是指平台信息及产品可以达到从**到使用的主要场景。**场景主要是展示陈列推介物体及信息所营造的氛围，如终端店生动化展示和POP传播。消费场景是大堂及餐桌的饮用环境及氛围，如美酒的社交场，消费者畅饮、赞美、激情场景。将消费者导入上述场景并通过信息传播营造销售氛围，则是新零售模式场景价值的体现。

那我们应该如何在新零售模式当中去加入好的营销模式呢？

首先我们应该搭建属于自己的线上商城，培养属于自己的私域**。在如今这个时代，大部分的**都掌握在主流平台当中，我们做自己的线上商城要想获取**，只有两个办法。第一个就是“烧钱”买**，虽然这个方法可以在短时间内获得巨大的**，可是这个**很难去转化，并且伴随着巨大的风险。

而搭建属于自己的私域**，传统的品牌营销方式，要么找明星代言，要么找渠道打广告，要么找网红带货，无可否认，这些营销方式还是有一定的效果的，能**品牌的**度，也能带来一定的销量。但是与此同时，这样的营销也是需要成本的，而且这笔成本还并不低。但是借助私域**宣传，那就不一样了！不需要打广告，商家只需要在平台发布新产品的信息、促销的信息，用户就可以直接收到，无需花费任何成本，就直接达到了宣传的目的。接下来小编就给大家简单分享一个可以快速搭建私域**的方法。（文章编辑微三云欧峻枫oo850803223）

链动2+1模式：

开发2+1链动模式软件详情有哪些呢？

一、晋升机制

会员层级：代理、老板

代理：直接消费“499”元，获得该身份

老板：直接推荐2个“代理”，获得该身份

二、奖励模式

1、直推奖：顾名思义就是直接推荐一个代理/会员，会员消费获得的直接分佣奖励。（比如a代理推荐b**，b**去下单，a代理就可以获得直推奖励）。

2、见单奖：顾名思义就是推荐一个代理/会员，会员消费获得的见单奖励。（比如a老板推荐b代理，b代理推荐c**，c**去下单，a老板就可以获得见单奖励）。

3、平级奖：就是会员老板与老板之间，两者身份一致的时候，平台额外补贴给上一级老板的奖励。（比如a老板推荐b老板，b老板推荐c代理，c去下单，b拿见单奖，a老板跟b老板是一样老板等级，a老板可获得平级奖）。

4、帮扶奖：完成平台设置的任务（推荐“N”人成为老板，之后才可****解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）

三、玩法详情

这是一种全新的商业模式逻辑，人帮人的一个商业模式玩法

代理；只能获得一个直推奖励

老板：可以获得所有的奖励模式（直推、见单、平级、帮扶）

留人、走人操作玩法：

帮助直属下级代理，或者通过自己努力晋升成为老板，都需要留下两个会员，给自己的上级

完成平台设置的任务，之后每次收益都将****获得，没完成平台帮扶任务，则是只能获得80%的收益，剩下的20%，需要等到完成任务之后才可解锁。（只需要完成一次即可）

开发2+1链动模式类软件的特点有哪些？

1、二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益

2、走人机制：推荐两人消费499即升级老板，关系脱离，走人自己带新线

3、留人机制：自身成为老板后，为上级留下*开始推荐的两人

4、奖金每天都可以提现，****公开，人人平等，团队以2的倍速裂变倍增，轻松升级，直推2单晋升为平台***别(老板身份)，享受利润*大化，老板直推奖励300，利润拨比高，老板间单高收益200。

结语：