

海南海口市雷盛云仓酒庄红酒新零售代理模式案例分享，微三云陈明凤

产品名称	海南海口市雷盛云仓酒庄红酒新零售代理模式案例分享，微三云陈明凤
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	产品:积分商城 会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
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

大家好，我是微三云陈明凤，有着5的互联网经验，擅长模式设计分析，曾扶持多个电商平台月流水很高，今天我给大家分析下七星创客新零售合伙人制度模式分享，本人只做模式分析，不参与任何运营。

雷盛云仓是一家什么样的公司呢？

这一期给大家分享一家做红酒的企业，通过新零售模式，在短暂的一年时间就干到了一个亿的业绩。其实对于很多今天做酒类的伙伴都会了解，目前在酒类市场竞争的非常激烈，那如果说你想创一个品牌，以传统的方式去走，那基本上无路可走，99%的会失败，除非你有很大的资金去投入这个酒的品类，所以对于创业者来说，我们目的是赚钱，那么从赚钱的角度来看，大金额的投入它的风险是非常大的，所以我们要选择一个新的模式，在我们起谈自己的酒类品类的时候，能够带来快速回款。在酱香类白酒这个领域，很多做酱香白酒的伙伴通过新零售的方式招募到很多代理商，招募到很多的会员，取得了短暂

的业绩，有。非常多的经典案例，比如说40酒坊，一家做酱香白酒的企业，通过社群营销的方式，在短暂的两三年之内取得了过10亿的业绩回款，那其实这家做新零售。

那其实这家做社群白酒的40酒坊，它采用的模式依然是新零售的底层内核，依然是通过新零售的方式去做，当除了40酒坊这个品类通过新零售的方式做得很好，也有很多做白酒的伙伴通过新零售的模式在短时间内取得了一个非常好的业绩，那这一期我给大家分享的是一家做红酒的企业，通过新零售的方式去做的，

用的什么样的商业模式？

我们一起来看一下他们家的模式，产品采用的是红酒新零售云仓的这个模式机制，那这家企业呢，是一个新的品牌，之前呢，没有过多的团队积累，也没有过多的分销渠道，但是通过这种模式在短时间内裂变了大量的渠道。在整个制度中一共分为了三个板块，第一个叫做店主，第二个叫做庄主，第三个叫做服务中心，那我们首先我们来看最初的一个门槛叫店主，那么在这个模式中呢，首先呢做了一个线上的云仓，那线上云仓呢，就是有一个线上商城，你只要手机注号码进行注册，你就可以成为他线上的叫酒友，成为酒友呢，就可以以就友的优惠价格进行购买，比如说一套产品你扫码价格是698，但是你手机号码进行注册，重为酒友之后呢，你就可以398进行购买，所以享受酒友的优惠价格，在酒友的优惠价格上面就是一个店主，那如果成为店主呢，首先你要有1000块钱的一个投入资金，成为酒友，投入1000块钱，你获得的是1000块钱的产品，那么这1000块钱的酒，红酒的产品是以酒友价格给到你的，那另外一方面，你还可以拥有一个专属的网店。那利后期你在这商城进行购买产品的时候，你就享受店主的一个优惠的进货价格，比酒友价格还低，那另外一方面，你成为店主之后，你推荐一个新店主，你将会获得500块钱的推荐奖励。第四个就是说你的店主，你可以找线下的销售渠道进行产品的零售，也可以在线上进行产品销售，可以卖给终端消费者，也可以卖给酒友，你赚取一个

批发的一个价格，这样就是店阻的一个条件和门槛，电阻的意义在于什么呢？让我们的酒，普通的一个酒友可以通过非常低的一个门槛就可以和我们产生连接，成为一个店主，可以做红酒的生意，所以1000块钱做红酒的生意，享受店主进货价格，对于很多的做红酒的朋友来说，真是九牛一毛的一个投入，所以这就是店主的机制。在店主机制上面，我们设计了第二个等级叫做庄。那么怎么样成为庄主呢？你要投资2万块钱才能成为庄主，那成为庄主之后有什么好处呢？是享受庄主的进货价格，进货价格更低了，比酒友，比店主更低，那么第二个你就可以把你的产品批发给你的酒友，批发给你的店主，那么第三个你可以获得的是产品，获得产品有两种选择方式，第一种你获得的是3.2万的红酒，以红以酒酒价格给到你。第二种方式呢，就是说给到你20个千元店主的资格，这20个店主资格你可以去售卖你或赚取2万块钱的资金，那么你前期的2万的投资款也就回来了。另外除此之外，除20个店主名额之外，你还能获得是1.2万元的红酒，同样是给你酒有价格的，1.2万的红酒价格，所以你能回款又能卖出酒赚钱。第四个就推荐酒推荐。新的中组，你将会获得2000元的推荐奖励，推荐新的店主，你将会获得600元的奖励，那如果说你你在团队中产生了一个新的店主，这个店主不是你推荐的，是由你老店主推荐了一个新的店主，那么每产生一个店主，你将会获得100元的团队管理奖，这就是我们的庄主的权益，庄主让我们的店主更进了一步，那么成为庄主之后，你可以发展新的店主，你的店主有更多一个，你的产生的销售渠道也就越来越多。当然对于店子上面，我们设计了一个服务中心，那么服务中心它的门槛是10万就可以成为服务中心了，那么成为服务中心有什么好处呢？当然进货价格变低。第二个意味着你可以把你的酒批发给装主，批发给店主，批发给酒友，第三个同样你可以获得产品，依然有两种方案可以选择，要么你选择20万的红酒，要么你可以选择首先。给你五个庄主资格，一个庄主是两万五个庄组就是10万，你的投资款回来了。第二个送你20个店主的资格，一个店主1000块钱，20个就是2万，额外再送你2万块钱的酒，这样的一个方式，你既回了款，又赚到钱，还获得了酒，所以往往这种方式会被更多的伙伴去选择。第四个就是推荐奖励，你作为服务中心，你可以推荐服务中心，也可以推荐店主，也可以推荐庄主，所以每次推荐你都有相应的返利，当然说你推荐的时候，你获得的返利是蕞多的，会高于店主，会多于庄主，所以你推荐这三个级别，你推荐服务中心，推荐店主，推荐庄主

，你都会向获得相应的返利额外如果说你作为服务中心，你下面产生了新的店主，新的庄主，这些新的店主，新的庄主不是你推荐，是别人推荐的，你可以赚取之间的差额，也就是说你获得了管理奖励，那这就是我们服务中心的条件和权益。在整个制度中，你会发现我们制度一共就分为入门的门槛的店主，中间的庄主，再网上的服务中心。

从整个模式上来看，为了让这个项目做的更大，我们就需要有更多的分销渠道，如何让分销渠道更多呢？就需要建立更多的服务中心，服务中心帮助我们去招募店主，招募庄主，所以起重点就是招募服务中心，培训服务。中心，让服务中心帮我们招募更多的店主，更多的庄主，于是我们的项目就会越来越多的分销商，所以第一年我们可以获得5000的经销商，第二年可以获得1万经销商，当你拥有了1万经销商的时候，无论什么样品质的红酒你都可以卖的很好，无论什么样的酒你都可以卖的非常大的业绩，所以这就是今天的酒的新零售的一个模式，这是我给大家分享的红酒新零售的模式，在一年时间干到了一个亿的回款，那除了红酒，还有白酒，还有养生酒，还有冰酒等一系列酒，其实都可以用这套模式来操作。所以如果说你是做酒的朋友，希望这一期的内容对你有所帮助，学习裂变模式，