

# 雷盛云仓酒庄红酒新零售模式：打造线上线下融合的酒庄体验

产品名称	雷盛云仓酒庄红酒新零售模式：打造线上线下融合的酒庄体验
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

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1亿的业绩。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，比如说四十酒坊，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四十酒坊，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，当除了四十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

一：店主门槛及权益

那么在这个模式中首先做了一个线上的云仓，线上云仓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，就可以以酒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，那如何成为店主呢

1、首先你要有1000块的一个投入资金，成为酒友。投入1000，你获得的是1000的产品，那么这1000的酒，红酒的产品是以酒友价格给到你的，

2、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。

3、你成为店主之后，你推荐一个新店主，你将会获得500的推荐奖励。

4、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。

这样就是店主的一个条件和门槛，店主的意义在于什么呢？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

## 二：庄主门槛及权益

在店主机制上面，我们设计了第二个等级叫做庄主。那么怎么样成为庄主呢？

1、你要投资2W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

2、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。

3、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3.2W的红酒，以酒友酒价格给到你。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2W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1.2W元的红酒，同样是给你酒友价格的，1.2W的红酒价格，所以你又能回款又能卖出酒赚钱。

4、第四个就推荐奖。推荐新的庄主，你将会获得2000块的推荐奖励，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。

### 三、服务中心的门槛及权益

当然对于店子上面，我们设计了一个服务中心

1、服务中心它的门槛是10W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。

2、第二个意味着你可以把你的酒批发给庄主，批发给店主，批发给酒友。

3、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20W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10W，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，20个就是2W，额外再送你2W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

4、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，你获得的返利是最多的，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。