

三级众筹共创模式——酒业营销落地方案

产品名称	三级众筹共创模式——酒业营销落地方案
公司名称	东莞市微三云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403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

酒业发展至今，很多酒企拓展市场的方式都是通过招商，由于酒企的竞争越来越大，传统的销售模式无法支撑企业的发展，体的销售渠道流动环节复杂，并层层抽成，除了源头厂商，各级代理*终到手的利润根本没多少，接下来我给大家分享一个商业模式——三级众筹共创模式。

（肆拾玖坊）只用一套三级众筹共创模式卖白酒，创业六年，线下开店1500多家，有2500多家新零售的经销商，销售额高达60个亿！一年10个亿！

三级众筹共创模式的核心在于帮商家筹钱和卖货。

第一步：搭班子，利润和股权分配模式。

每个人交10万块钱，共同募集了500万的启动资金，享有原始股份，成为肆拾玖坊*核心的一级股东，整体负责输出产品、品牌，还有售后。

第二步：建渠道，如何做市场裂变？

用一套机制来撬动股东的力量。让股东的分红跟自己的分销数量挂钩，挣更多的钱，不是出10万块的投

资款就可以了，让一级股东通过众筹，发展100多家的销售分公司，解决分销渠道的问题。

每家分公司招募200个二级股东，每个人入股2万块钱，100家分公司就有四个亿，每一家分公司就组成了一个销售单位，这就是三级裂变的第二层。

第三步：做销售。

做好销售可以直接解决终端销售和用户培养的问题。如何操作？

二级股东再次发起众筹3000家门店，每家门店招揽30个三级股东，每个人出1万块钱入股3000家门店，这样就直接积累了9万个三级股东和九个亿的原始资金！

你说钱和人是不是都到你手里来了，然后呢，三级股东在每个人建立一个100人的社群，这就覆盖了900万人，触达了900万的社群用户啊，*终我们通过线下门店、社群都能够卖酒啊。

三级众筹共创模式的精髓：第一级，让总部解决起盘和资本的问题，第二级，让分公司解决渠道的问题，第三级，让门店解决终端销售的问题。

肆拾玖坊的进货价其实就是两级，会员价和经销商价，没有那么多套路，只需会员价进6万块的货就能够成为入门的经销商，按照经销商进货，门槛低，无业绩要求，还直接挤掉了中间商的差价。三级众筹模式降低了管理成本，增加了利润空间，入局门槛低，利润空间大，成为经销商后，能迅速发展和****，扩大规模。

这级分离的众筹共创模式的细节，落地的方案和步骤，组织的搭建，人员的管理，利润怎么分？