

国吉祥白酒新零售模式开发

产品名称	国吉祥白酒新零售模式开发
公司名称	云科技有限公司推广部
价格	.00/件
规格参数	国吉祥白酒:APP软件 国吉祥白酒:小程序案例
公司地址	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室（ 入驻深圳市前海商务秘书有限公司）（注册地址）
联系电话	158****626

产品详情

国吉祥白酒新零售模式开发【咨询黄经理:158####文章内手机号码】国吉祥白酒销售模式开发系统，国吉祥酒买一送一营销模式，国吉祥白酒代理模式开发

总体来说，我国白酒渠道发展愈发成熟，一方面保留了白酒商业模式特点，另一方面越发向快消品渠道模式发展，整体渠道效率不断提升。

当前白酒渠道模式呈现新的特点：

- 1) 扁平化，由原来多级经销商渠道逐渐过渡到一级经销商渠道，公司直接对接市场、管理市场，实现生产商与*终消费者的近距离接触，企业利润*大化目标，并有效地回避渠道风险；
- 2) 精细化，企业根据自身产品特征采用不同的渠道模式，不同的经销商经营；根据不同的销售区域特点指定不同的销售政策，实现精细化管理，从而达到效用*大化；
- 3) 复合化，商超、酒店、餐饮、专卖、电商等多重渠道共存，实现不同区域、不同销售对消的全面覆盖，不断提高渠道深度和广度。

面对多元消费需求，酒企靠单个渠道已不能控盘，构建立体渠道是必然。

从经销渠道来看，渠道商已经向联盟体、品牌运营商、供应链平台过渡；酒水大商的数量会稳中略升、

小型酒商生存不易。而分销渠道却呈现出多渠道齐头并进，各有特点，主次明显的态势。

酒类（酱香白酒）模式还在以“划地盘”（区域奖励）和“代理+直销”（分销奖励）销售吗？全新国吉祥白酒类商业模式3.0版本，可以借鉴。

消费者：一次性拿6瓶7张回购券；或者一次性拿1瓶第二个月开始每个月领取一瓶周期12个月。

推广员：398/698/1198元三款酒。

推广398元：一次性拿6瓶7张回购卷每销售两瓶酒公司回购一张卷7次回购收益金额:2786元；推广698元:一次性拿6瓶7张回购卷每销售两瓶酒公司回购一张卷7次回购收益金额:4886元；推广1198元:一次性拿6瓶7张回购卷每销售两瓶酒公司回购一张卷7次回购收益金额:8386元。

推广398元:一次性拿1瓶12张回购卷每销售两瓶酒公司回购一张卷12次回购收益金额:4776元；推广698元;一次性拿1瓶12张回购卷每销售两瓶酒公司回购一张卷12次回购收益金额:8376元；推广1198元一次性拿1瓶12张回购卷每销售两瓶酒公司回购一张卷12次回购收益金额:14376元。