

酒水行业结合循环购模式，解决复购少的问题

产品名称	酒水行业结合循环购模式，解决复购少的问题
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

酒水行业结合循环购模式，解决复购少的问题

现在的酒水行业接近饱和，但是还是有非常多的商家想从中赚得更多，因为酒是一种快消品，喝完酒需要再买，而且很多场合的饭桌上都少不了酒，需求量还是非常大的。那么要怎样才能让自家的酒在竞争激烈的酒水市场中提高销量，增加复购，就需要采用商业模式刺激市场，下面小编分享一个循环购模式，有效提高复购率。

下面的都是假设，主要还是说明模式的逻辑：

用户在线上商城平台购买了酒，会获得价格2倍的酒量，和1个酒瓶，也可以购买大礼包，获得更多的酒量和酒瓶，并且购买大礼包才能享受推荐奖励。酒量可以通过转化变成零钱，然后提现，酒瓶的数量是分红的依据，因为平台会从每天的营业额中抽出20%放进酒池，也就是分红池中，按加权分红，持有的酒瓶越多，能从酒池中获得的分红也就越多，同时会消耗同等的酒量，酒量没有了就无法再参与分红。

获得酒量和酒瓶的方法只有两个，一个是在商城购买商品或大礼包，持有的酒瓶越多，也还在平台的等级也就越高，从而获得更高的分红比例；二是推荐机制，购买大礼包后享受推荐权益，推荐用户成功购买商品后，可获得同等的酒瓶，间接推荐的会获得一小部分的酒瓶，举例：A推荐B成功购买，B获得1个酒瓶，A也可获得一个酒瓶，此时B推荐C成功购买，C获得一个酒瓶，B会获得一个酒瓶，A还可获得0.5个酒瓶。这两个方法激发用户消费和复购，也使用户更愿意参与、分享和推荐，为平台的可持续发展提供了支持。

分红分配规则：假设平台当天的营业额有100万，拿出20%（就是20万）放进酒池进行分红，如果当天平台的总酒瓶数是2万个，相当于一个酒瓶等于10元，因为是按加权分红的，所以持有的酒瓶越多，获得的分红越多，这个分红我们称作动态收益。

按会员等级享受平台营业额的分红，可以拿出10%-15%进行分红，假设平台按持有的酒瓶数划分不同等级，从酒民，酒友，酒客，酒徒，酒鬼，酒仙，酒神等等，从营业额中获得的分红比例也是不一样的，这个分红我们称作静态收益。

