

酒企卖货模式——公会排队

产品名称	酒企卖货模式——公会排队
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

酒企卖货模式：公会排队

私域电商运营痛点？

平台没有liuliang？平台liuliang无非就两条路，引进资本“烧钱”，通过模式裂变；现实是往往只有极少数的项目才会获得资本的青睐，万不存一也不为过，那么剩下的那么多企业项目出路在哪里？好的模式有机会让平台三五个月短时间内快速地发展到一定的阶段，比如100万用户、1000万用户，这个时候再去谈资本，那是轻轻松松的事情，下面给大家分享一个市场新出来的私域电商模式“工会排队”玩法。软件开发

什么是工会排队？

这种全新的促销模式就是消费者线上或线下消费满100元，获得100元工会返现，平台抽取X%进入工会奖金池，然后进入排队，根据锁定周期排队顺序获得100元现金，实现‘零撸式’消费

工会排队怎么玩（一）

奖金池：

线上商城：根据产品不同利润值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

线下实体：根据商家不同让利值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

待释放工会积分：

线上商城：根据产品设定赠送工会积分。

线下实体：根据商家设定赠送工会积分。

例如

- 1、产品100元设定赠送100工会积分（零撸）
- 2、产品100元设定赠送110工会积分（零撸+收益）

锁定周期

15+N，15是指锁定15天，+N是指15天后，奖金池达到可释放排队佣金的不确定时间用N来表示

静态释放：

工会奖金池达到该排队的人数金额，每天释放该排队的排队订单

全额释放

动态释放：

线上商城：根据产品设定推荐加速比例。

线下实体：根据商家设定推荐加速比例。

例如

- 1、消费者A有一笔待释放订单100元正在排队
- 2、消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待静态释放

工会排队-静态释放（三）

工会排队-动态释放（四）

消费者A有一笔待释放订单100元正在排队

消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待8月15日后静态释放

工会排队2.0新增燃料玩法（通证概念，燃料等于通证）

方案举例：

- 1.消费1000+1%燃料得1100工会补贴分红积分
- 2.补贴积分锁定期过后进入排队序列 3.每天利润80%进盈利池 4.排到了1100全额退出

消费自营产品利润70%，约60%进池，积分锁定15天

消费供应商利润40%，约30%进池，积分锁定30天

消费O2O门店利润20%，约15%进池，积分锁定60天

永远只拿利润的80%托底盈利池

燃料衡量发行10亿，平台消费800亿燃料消耗预计99.999%
消费扣除1%燃料销毁，平台800亿消费额度将销毁8亿燃料
转赠扣除1%燃料烧毁，用户转赠交易100亿将销毁1亿燃料
提现扣除2.5%燃料销毁，用户提现收益40亿，将销毁燃料1亿
燃料价格单边上扬，每天增值，最后销毁万倍增长传奇

正确的姿势？

- 1、打造乡村振兴，助力三消，政企合作，做供应链公司
- 2.帮助D轮后冲板企业做业绩换原始股，给用户和市场团队用补贴分红积分兑换
- 3.国企收购供应链公司主体或走反并购路线

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

反收购分析

二、反收购的法律手段

诉讼策略是目标公司在并购防御中经常使用的策略。诉讼的目的通常包括：逼迫收购方提高收购价以免被起诉；避免收购方先发制人，提起诉讼，延缓收购时间，以便另寻“白衣骑士”；在心理上重振目标公司管理层的士气。

诉讼策略的第一步往往是目标公司请求法院禁止收购继续进行。于是，收购方必须首先给出充足的理由证明目标公司的指控不成立，否则不能继续增加目标公司的股票。这就使目标公司有机会采取有效措施进一步抵御被收购。不论诉讼成功与否，都为目标公司争得了时间，这是该策略被广为采用的主要原因。

目标公司提起诉讼的理由主要有三条：

第一，反垄断。部分收购可能使收购方获得某一行业的垄断或接近垄断地位，目标公司可以此作为诉讼理由。

第二，披露不充分。目标公司认定收购方未按有关法律规定向公众及时、充分或准确地披露信息等。

第三，犯罪。除非有十分确凿的证据，否则目标公司难以以此为由提起诉讼。

反收购防御的手段层出不穷，除经济、法律手段以外，还可利用政治等手段，如迁移注册地，增加收购难度等等。以上种种反并购策略各具特色，各有千秋，很难断定哪种更为奏效。但有一点是可以肯定的，企业应该根据并购双方的力量对比和并购初衷选用一种策略或几种策略的组合。

