

众筹卖货模式解析 红酒投资新思路

产品名称	众筹卖货模式解析 红酒投资新思路
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

自古以来，酒类收藏一直备受追捧，而这些酒品在时间的沉淀下，不仅味道更加醇厚，还逐渐具备了独特的投资价值。

随着众筹卖货模式的出现，这些酒品更成为商家们推出的专为红酒销售设计的商业模式。众筹卖货模式不仅带给我们购物的便利，还能让我们在娱乐中购物，积分商城数字化营销也为线下实体商家提供了有力支持。

红酒坊的众筹卖货模式还融入了“娱乐”与“购物”两大元素，创造出充满生机的电商生态链。当消费者购买不同价值的红酒商品时，将获得相应的葡萄与水，每日可收获不同数量的酒，每瓶不同级别的红酒可获得相应的积分，每日、每月都有积分可拿。

除了基础玩法，该模式还设置了分享奖励级别，当分享达到不同人数时，可获得不同比例的团队收入、分享收入以及平级收入。

具体玩法如下：

红酒坊的众筹卖货模式采用购买红酒商品并获得收益的方式。

当消费者购买500元红酒商品时，将获得普通葡萄与水，每日可收获3瓶酒，每瓶初级红酒可获得10积分，每日可获得30积分，每月可获得900积分；

当消费者购买1500元红酒商品时，将获得优品葡萄与水，每日可收获11瓶酒，每瓶中级红酒可获得10积分，每日可获得110积分，每月可获得3300积分；

当消费者购买3000元红酒商品时，将获得精品葡萄与水，每日可收获25瓶酒，每瓶高级红酒可获得10积分，每日可获得250积分，每月可获得7500积分。

分享奖励级别：

青铜级别：当分享达到5人时，即可获得8%的团队收入，同时团队直接分享20%，间接分享10%的分享收入，直接分享团队收入的3%的平级收入；

钻石级别：当分享达到3个青铜团队且人数达到50人时，即可获得8%的团队收入，同时团队直接分享20%，间接分享10%的分享收入，直接分享团队收入的3%的平级收入；

白银级别：当分享达到2个钻石团队且人数达到150人时，即可获得8%的团队收入，同时团队直接分享20%，间接分享10%的分享收入，直接分享团队收入的3%的平级收入；

黄金级别：当白银级别的团队人数达到500人时，即可获得8%的团队收入，同时团队直接分享20%，间接

分享10%的分享收入，直接分享团队收入的3%的平级收入；

白金级别：满足白银条件团队达1500人，即可获得8%团队收入，团队直接分享20%、间接分享10%的分享收入，直接分享团队收入的3%的平级收入。

根据以上信息，白金级别的成员在满足一定的条件后可以获得一定的团队收入。具体来说，当团队成员数量达到1500人时，该成员可以获得整个团队收入的8%。同时，他们还可以直接分享团队收入的20%，间接分享10%。此外，他们还可以获得直接分享团队收入3%的平级收入。

这种模式具有灵活性和逻辑严谨性的优点。它可以作为一种商业模式被其他电商平台借鉴和使用。对于想要进入电商行业的企业来说，开发新的商业模式是他们的首选。因此，这种模式可能会受到许多企业的关注和追捧。

然而，在实践中，这种模式也可能会存在一些挑战和限制。例如，如果团队成员数量没有达到1500人，那么白金级别的成员就无法获得相应的团队收入。此外，直接分享和间接分享的收入也可能会受到其他因素的影响。因此，在实施这种模式时，企业需要考虑各种可能的限制和挑战，并采取相应的措施来应对它们。