

酱酒“肆拾玖坊”模式分享

产品名称	酱酒“肆拾玖坊”模式分享
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

近期，尽管许多酱酒企业采取了优惠的招商政策，但这些政策并未达到预期效果。

这一现象主要源于两方面原因。首先，酱酒市场逐渐回归理性，行业内的品牌集中化趋势加速，对企业持续性投入提出更高要求。其次，伴随着库存压力的影响，经销商在选择产品时更加谨慎，对酒企招商进度产生了一定影响。

展望2023年，酱酒市场将因多重因素而发生重大变化，这一观点得到了业内的广泛认同。对于中小酱酒企业而言，要在竞争激烈的市场中寻找新的发展机遇，需要在产品、渠道和商业模式上实现差异化发展，并借助科学的营销策略进行定位。只有做好终端市场的培育，才有可能抓住2023年行业复苏的机遇，特别是对于头部酱酒品牌来说。

为了帮助中小酱酒企业在市场竞争中找到新的发展机遇，我们整理了bancangjiu与49坊的实践案例。这两个企业通过差异化的商业模式，实现了在酱酒市场的崭露头角。

bancangjiu通过结合新的商业渠道营销模式，“半藏·志汇”成功实现了700+分院、6W+精英人群和近7亿的销售额。这一成就既得益于产品本身的质量，也得益于创新的商业模式和科学的营销策略。

对于bancangjiu的商业模式，我们可以从以下几个方面进行解读：

1. 分院代理模式：分院可以通过支付10W货款来获得相应的代理等级拿货价，从而进行产品的采购和销售。这一模式为经销商提供了更加灵活的采购方案，有利于调动其积极性。

2. 个人股东的股权收益：个人股东需要支付一万元货款，可以享受百分之四十的折扣拿货价，同时还可以获得相应的股权分红。这一方面有利于增加股东的忠诚度和积极性，另一方面也有利于减轻企业的资金压力。

3. 线上代理管理系统：该系统包括了代理邀请、代理团队管理、分润模式实现（包括价差、分销、区域分红、团队业绩分红等）以及营销功能等。这一系统的建立，使得bancangjiu在管理上更加高效，同时也能够更好地为经销商提供服务。

4. 联创股东的股权结构：联创股东的股权分红与分院的股权结构有关。分院的股东取决于提货量，例如可以设置三个梯度，根据拿货量来确定相应的比例，拿的数量越多，比例就越高。这种设置能够有效激励经销商增加购买量，从而推动企业的发展。

除了bancangjiu的成功经验，49坊也是一个具有无限发展潜力的多元化企业。其核心业务是新零售分红和圈层营销。目前，“49坊”拥有超过4000个新零售销售终端，其中包括1500个新零售体验店，并且有超过30000位精英合伙人。

对于49坊的商业模式，我们可以从以下几个方面进行解读：

1. 股权众创：通过招募49位股东共同持有公司真正的股权的方式，实现股权众创的效果。这种模式有利于扩大企业的资金来源和经营规模，同时也能够增加企业的zhiming度和影响力。

2. 新零售分红：通过建立新零售销售终端的方式，实现销售渠道的拓宽和收益的增加。同时，这些销售终端也能够为消费者提供更加便捷和优质的购物体验和服务。

3. 圈层营销：通过建立特定的社群和圈层，实现特定用户群体的吸引和聚合。这种模式有利于提高企业的营销效果和市场占有率，同时也能够增加用户的忠诚度和粘性。

总的来说，无论是bancangjiu还是49坊的成功经验都值得我们学习和借鉴。他们通过差异化的商业模式和科学的营销策略，成功地在酱酒市场中崭露头角并取得了不俗的成绩。对于其他中小酱酒企业而言，可以从他们的成功经验中汲取营养，结合自身实际情况进行创新和发展。