

# "肆拾玖坊：互联网+白酒创新模式的成功之路"

产品名称	"肆拾玖坊：互联网+白酒创新模式的成功之路"
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/件
规格参数	服务项目:东莞肆拾玖坊系统开发 定制项目:肆拾玖坊系统开发 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

## 产品详情

大家好！我是贺龙，本人精通商业模式设计，不在于任何平台运营。资料来自于互联网，责任由互联网承担！如有侵权，请联系小编删除！本文重点在于商业探讨，软件开发找我获取！

"互联网+白酒"创新模式迅速证明了自己的价值，其估值超过80亿，拥有2000余家线下体验门店和超过百万用户，年销售额不断刷新纪录。这一持续增长的年复合增长率令传统酒企和资本市场触目惊心。

肆拾玖坊是应时代发展而生的商业模式，同时也成为了商业发展的标志。肆拾玖坊引领着时代的潮流。

自成立以来，肆拾玖坊不仅凭借其商业模式赢得了众多荣誉，如入选了“中国MBA百优案例”、“全国工商管理规划教材”、“美好生活新物种”年度大奖、“中国新零售领军pin牌”以及2021新茅“中国最具成长力国货品牌奖”等。同时，它的高质量产品在各类大赛中屡获殊荣。

肆拾玖坊为中国酒企提供了新的思路，打造了与传统名酒不同的新样本，这一“新思路”和“新样本”不仅在用户市场上得到了认可，也得到了资本市场的认可。

2021年4月，肆拾玖坊获得了凯辉资本和保乐力加的A轮投资，7月又完成了CMC独家的B轮融资。CMC资本合伙人兼首席运营官李伟才在此前的采访中表示：“肆拾玖坊团队能够从商业本质出发，坚守品质主义、用户主义，通过产业创新，重构中高端白酒的消费场景，并将资源集中到上游产能的建设，积累了强劲发展势能，让CMC看到了企业未来发展的无限可能。”

V1.0时代的合伙众筹模式如下：

传统的正向营销模式有三个核心维度：知名度、美誉度和忠诚度。传统营销通常是先通过广告tigao知名度，然后通过性价比tisheng美誉度，最后通过服务赢得顾客的忠诚度，比如海尔的优质服务。

然而，肆拾玖坊采用了倒三角营销模式，即先建立忠诚度，然后tisheng美誉度，最后tigao知名度。肆拾玖坊首先找到了49个原始股东，然后扩大到2万个股东，再发展到100万会员，其中的核心是众筹众创。

众筹是大家都理解的概念，即筹集资金。而众创是将所有股东变成渠道，意味着他们不仅仅出钱，还要参与运营。

具体而言，肆拾玖坊采取了以下策略：

找到49个众筹股东：每人出资10万解决了资金问题，并于此基础上创办了108个分舵。

分舵采用众筹方式：每个分舵有200人，每人出资2万。

分舵发展堂口：每个堂口有30人，每人出资1万。

00001.

股东的收益方式包括股权分红、价差和年终奖励。

肆拾玖坊采用了3级众筹玩法：

第一级：总公司，解决本金问题创始人在自己的人脉圈里，筛选了49个有能力成为股东的人，跟他们讲产品品质、营销体系、分润模式等等，最终找到了49多个认可的人。这49个人以众筹的方式，筹集了近500多万创业资金建立总部，购买酒。他们就是一级股东，享有总公司的原始股权。

第二级：分公司，解决渠道问题有了产品，怎么建分销渠道？肆拾玖坊走了一条跟传统白酒企业都不一样的路：让49个股东，每人拓展创办49家门店。每个门店分公司发展49名股东，每人投2万，陆续发展了49家遍布全国的分店。每家分店相当于一个分公司都是一个销售单位，投资人就相当于二级业务分公司，享有分公司的股权。

第三级：终端销售，解决销售与客户问题每个分店有49个销售社群，每个社群就是建49个群。这些人再去众筹开终端门店，每个社群发展49个微信群，每人投1万。按500个终端算，肆拾玖坊就积累了资金。同时，每个三级股东要建立100人左右的社群，覆盖近千万客户。最终，门店、社群都能卖酒，有了这个

liuliang池，根本不用愁业绩，所以肆拾玖坊单单2020年，销售额就有20亿。

这种众筹模式的好处在于，去掉了传统白酒行业中复杂的中间环节和各级代理商，降低了渠道成本，让消费者以最低的价格购买酒，具有较强的价格竞争力。同时，股东们承担着推广、销售、代言和使用的责任，股东的收益与分销数量相关，每级股东都会不断将自己的资源人脉纳入销售体系中，从而使蛋糕越做越大。其他行业也可以借鉴众筹模式，以低成本、低风险地进行扩张和裂变。

肆拾玖坊当然也有上市梦想，但过去的侠客文化及什么总舵、分舵、堂口的叫法，显然让人感觉这是一家江湖派的野路子公司。2021年4月肆拾玖坊获得了凯辉基金等资本的A轮融资，2022年6月又获得了贵州省新动能产业发展基金合伙企业（有限合伙）新增持股，贵州新动能由贵州省国资委间接控股。顺应外部资本的要求，此时，肆拾玖坊的合伙模式也进行了一次升级进化。

2023年随着疫情的放开，肆拾玖坊与时俱进，部分子公司又进行了二次模式升级，如广东南越派电子商务公司，现在的升级的模式如下：

肆拾玖坊实际上是借鉴了互联网的思维，通过线上线下的融合（OMO），打造了超级圈层，同时又运用了众筹合伙的模式，打造了一个现象级的白酒企业

最后

1. 提供稳定的底层架构，支持高并发。我们花了三年时间研发底层架构，投入了3000多万资金，这是任

何一个技术团队都不敢做的事情。80多人

2. 的技术团队在2017年至2019年期间进行了研发。目前，我们已经支持多个客户月流水过亿。

2.底层互通，每个不同的应用可以单独设置不同的分佣比例。入口、裂变、复购和线下门店的商城模式

都是不同的，可以自由组合各种应用。

3.完善的支付和税务体系，支持微信支付、支付宝、汇聚、通联、杉德等支付方式。

4.提供第三方生活服务赋能，包括加油、充话费、支付电费等100多种生活服务平台。

5.提供解决方案，解决企业在发展壮大后的风险控制问题，包括超级APP等去中心化解决方案和拆分公司解决方案。

6.提供完整的售后服务体系，包括一对一客服培训和功能更新迭代。每个产品都会不断快速迭代，以适应新的商业模式。

7.快速响应市场，开发新的商业模式。后期可以不断添加新的商业模式，而无需频繁更换系统，数据也可以得到良好的积累，减少弹性调整的时间。

8.提供成功的客户案例，其中包括月流水过亿的案例。

9.提供一条龙服务上线，协助资料申请、域名、服务器等

10.200多人的技术团队为您提供服务，保证售后服务和透明的价格。不会在中途额外收费。

转载请注明出自：微三云贺龙、文章编辑：helon233

小编：一八零零两六八一三五三