

帮助“肆拾玖坊”打造百万用户群体的商业模式解析

产品名称	帮助“肆拾玖坊”打造百万用户群体的商业模式解析
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

“肆拾玖坊”在短短八年内，已在全国范围内建立了数百万忠实用户群体，并通过一百多家新的经销商户和五千多家新的零售店，覆盖了全国34个省级行政区域、二百个地市以及一千五百个县区。肆拾玖坊是怎么做到的？

这期就来剖析肆拾玖坊背后的商业模式。

一、新零售模式核心：众筹众创

“众筹+众创”模式对于“肆拾玖坊”的发展发挥了重要作用。首先，“众筹”模式帮助解决了创立基金的问题。通过众筹，获得了超过500万的初始启动资金。这笔资金帮助他们成立了总公司，并解决了产品设计、研发和生产等方面的问题。

其次，“众创”模式也起到了重要作用。这种分散的经销网络使他们能够将产品推广到更广泛的市场，并吸引更多的用户。通过“众创”，他们得以快速扩大市场份额并建立忠实的用户群体。

公司设有49个股东，108个分舵，1万个堂口

(1) 49个股东

众筹：每人10万，解决了钱的问题；

众创：这49个股东每人至少创办一个分舵，陆续搞了108个分舵。

(2) 108个分舵

众筹：每人2万，一个分舵200个人；

众创：分舵发展堂口。

(3) 1万个堂口

众筹：每人1万，一个堂口30个人；

众创：每个人创建一个100人以上的社群。

二、分红激励

通过为股东提供多样化的收益来源，包括货价、招商收益、补货收益、年终分红、股权收益以及活动分红收益等，“肆拾玖坊”能够激励股东积极参与公司的销售活动，并实现个人与公司的双赢局面。这种设计可以提高股东的积极性和投入度，增强他们的参与感和忠诚度，有助于公司的稳定发展。

三、肆拾玖坊的商业模式优势

1、去中间化：去除白酒销售环节中的各级代理商，将渠道成本降到

最低，从而使消费者得到的价格最低。这一方法能够直接连接生产者和消费者，减少了中间环节，提高了效率和利润。

2、众筹入股、建立分舵：通过众筹的方式，吸引更多的投资者参与，建立分公司或分舵，让投资者既能享受分公司的股权分红和资本溢价，又能为分公司设定销售目标。这样可以迅速在全国范围内扩大市场，并且总公司对品牌、产品的把控能够对各分公司产生一定的制约力，避免偏离总体发展方向。

3、扁平化管理：在总部和分公司之间只设立两个层级。在同一个省份甚至可以建立多个分舵，形成良性竞争机制。这种管理方式能够减少层级间的沟通成本，加快决策和执行的速度，提高整体的运营效率。

四、圈层营销

1、线上推广和分享：利用云店等线上渠道进行产品推广和销售。通过线上渠道，他们能够触达更多潜在客户，并且通过社交分享等方式扩大产品影响力。同时，通过一键邀请功能，实现消费者之间的关系绑定，进一步促进销售和口碑传播。

2、门店沉浸式体验空间：在门店中打造了沉浸式的酒文化体验空间，包括酒学空间、品茶空间和家宴厅等。通过这些空间，他们向消费者传递饮酒文化和更多相关知识。消费者可以在这些空间中学习酒文化知识、品尝不同的酒品，以及与其他消费者进行交流和分享经验。