

雷盛云仓酒庄新零售模式：快速扩大红酒销售网络与渠道

产品名称	雷盛云仓酒庄新零售模式：快速扩大红酒销售网络与渠道
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

进入红酒业创业是具有挑战性的。除了巨额的投入和庞大的人脉关系网外，还需要面对市场竞争、供应链管理、品牌建设等复杂问题。创业者需要绞尽脑汁来解决这些问题，确保经营和销路的顺利进行。

雷盛云仓酒庄的盈利模式是经过商界专业人士多年的深耕和研究，结合国内红酒市场现状所量身打造的。该模式已经在全国各地取得了广泛的成功。这期就来介绍一下雷声云仓酒庄的新零售模式。

一、线上云仓

酒庄做了一个线上的云仓，线上云仓就是有一个线上商城，用户只要手机注号码进行注册，就可以成为酒友，就能享受酒友的优惠价格进行购，比如说一套产品你扫码价格是698，但是你手机号码进行注册，重为酒友之后呢，你就可以398进行购买。

二、身份制度

身份等级由低到高分别为：店主，庄主，服务中心

（一）店主门槛及权益

- 1、投入资金1000块，成为酒友，其中你能获得酒友价格为1000块的红酒产品；
- 2、成为酒友后就能拥有一个专属的网店。之后在这商城购买产品时，就享受店主的进货价格，比酒友价格要低；
- 3、成为店主之后，推荐一个新店主，能获得推荐奖励500元/人；
- 4、作为店主，可以找线下的销售渠道进行零售，也可以在线上商城销售，可以卖给终端消费者，也可以卖给酒友，店长则赚取一个批发的一个利润。

设置这样的店主门槛及权益有什么意义？从上面可以看到，普通人投入1000元就能获得店长身份，享受店主进货价格，能做起红酒的生意，对于很多的做红酒的朋友来说，真是九牛一毛的一个投入。店主机制就是通过一个非常低的门槛让更多人和企业产生更紧密的连接，实现共赢局面。

（二）庄主门槛及权益

- 1、投资2W块钱庄主，享受庄主的进货价格，进货价格比酒友，比店主更低；
- 2、可以把红酒产品批发给下面的酒友和店主。
- 3、可以获得产品，获得产品有两种选择：第一种是酒友价格为3.2W的红酒；第二种是给20个千元店主的资格，这20个店主资格可以去售卖，赚取2万块钱的资金，这样前期的2W的投资款也就回来了。除此

之外，除20个店主名额之外，还能获得是酒友价格为1.2W元的红酒，1.2W的红酒，又能卖出去赚钱。

4、推荐新的庄主，获得推荐奖励2000块/人，推荐新的店主，获得推荐奖励600元/人，那如果你团队产生了一个新店主，这个店主不是你直推的，你就能获得100元/人的团队管理奖

这就是庄主的权益，成为庄主之后，可以发展新的店主，下面的店主有更多，产生的销售渠道也就越来越多。

（三）服务中心的门槛及权益

1、投入10W成为服务中心，进货价格比前面的身份都要低。

2、可以把酒批发给庄主，批发给店主，批发给酒友

3、可以获得产品，依然有两种方案可以选择：第一种是选择20W的红酒；第二种给你五个庄主资格，一个庄主是两万，五个庄组就是10W，卖出去投资款回来了。或者送你

20个店主的资格，一个店主1000块，20个就是2W，额外再送2W块钱的酒，这样的方式，既回了款，又赚到钱，还获得了酒，所以往往这种方式会被更多的伙伴去选择

4、作为服务中心，可以推荐服务中心，也可以推荐店主，也可以推荐庄主，每次推荐都有相应的返利，如果你下面产生了新的店主、庄主，而不是你直推的，是别人推荐的，你可以赚取其中管理奖励。

这种新零售模式可以促进创业者的参与和投资，扩大了雷盛云仓酒庄的销售网络和渠道，同时也为创业者提供了一个相对简单和低风险的进入红酒业的机会，通过紧密的连接和资源共享，实现共赢的局面。