

# 中小微酒企现状如何？如何打造企业的盈利和推广小程序APP

产品名称	中小微酒企现状如何？如何打造企业的盈利和推广小程序APP
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司产品部
价格	.00/件
规格参数	版本:小程序 APP 框架:源码
公司地址	广州市天河区中山大道
联系电话	18122030417 18122030417

## 产品详情

我国的酿酒历史十分悠久且品种繁多，这也养成了饮酒的习惯，闲时饮酒、办宴饮酒等，在许多的场合里都喜欢“以酒代话”。也正因为如此，我国拥有数以万计的酒水企业。然而，即使酒水企业的数量多，但严格来说80%以上都属于中小微型酒企。那么中小微酒企现状如何？如何面临现状的困局？如何打造企业的盈利和推广呢？一起来了解了解。

因为我guojiu水行业经过了如此漫长的发展，造成了如今的酒水行业有一定程度的固定性，难以有所改变，在庞大数量的酒企市场上，80%以上是小型酒企或更小规模的微型酒企，难以与一线品牌、酒企产生竞争。

### 一、卖酒新模式营销方案？

卖酒的新模式的营销方案有多种。

不同的香型的酒的营销方案会有比较大的差别。

如对于浓香型的酒通过网络自媒体营销，可以把酒的品质和适合的人群按一定的故事来对消费者进行营销说明等。

那么接下来跟大家分享我的这位学生刚刚设计的一个价值千万的酒类营销策划方案，看看他是怎么样把他酒厂里面的酒快速卖给消费者，快速打开市场。下面详细讲解：

首先不是设定会员资格，他先做一个会员产品出来去买会员，那么到底用了一个什么样的方法去买会员呢？他的会员主张是什么呢？

我们来看看这个主张对你来说有没有吸引力，“你只要花99元成为我们的会员，送你一个价值98块钱的温酒杯器，冬天来了你可以拿这个东西来温酒，还送你398元的千元品质白酒两瓶，然后你这99块钱还可以在本店无阻碍无门槛的买酒，并且还送你一个98元的温酒器一套”，这一套的话是一个礼品盒，非常。

并且同时还送他两个特权：

一个特权是五张这个抵扣券，这个抵扣券的金额50-70元不等，今后可以在这里消费买酒，并且只要他介绍一个朋友来办这个会员卡，你就送他一瓶199元的这个酒，品质千元级别，但是市场价是199元1瓶，你只要介绍一个会员办卡，给他三张卡，他只要发给他的朋友，他的朋友拿卡来激活就可以了，这就是发动病毒裂变对不对？

那我们算一下我们这样做是赚了还是赔了呢？我们先买会员其实都是赚钱的，399元的两瓶酒其实加在一起成本是30块钱，温酒器一个是20块钱，你送他一百元在本店消费的这个抵扣券，这个其实要么他会溢价消费，一百块钱他不够买一瓶酒。

如果说买一百块钱以内的酒的话，它的成本也就十块钱，也就是说你算他买一百块钱酒以内的，那么成本也就60块钱，但是你收了对方99块钱，你还赚39块钱，然后他介绍一个朋友你还送他一瓶酒，成本也就十几块钱，几个加在一起，也就是说你每卖一个会员你还能够赚到将近30块钱。

我们有的人可能对这个行情不太懂，怎么可能这么便宜？这么便宜的是什么酒？如果你懂这个行情的话你就知道其实市面上卖几百块钱一瓶的酒，他真正的厂家拿出来也就十几块钱一斤，加上这个裸瓶的包装，也就15块钱左右。

所以说大家就不要去争议这个事情，我们明白这个背后的原理就行了，这样直接从厂家出来的话，通过这样简单的操作，一个月时间圈了将近500个会员，就是通过朋友与朋友的推荐和裂变。