

酱香白酒新零售模式：买一送十二策略实现市场扩张和品牌传播

产品名称	酱香白酒新零售模式：买一送十二策略实现市场扩张和品牌传播
公司名称	广州微码互联科技有限公司推广部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区宦溪西路18号219房
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

酱香白酒有着深厚的品牌故事和传统文化背景，随着消费者对酱香白酒的认可和喜爱，市场需求不断增长。特别是在年轻人中，酱香白酒的受欢迎程度逐渐提高。通过深入了解市场需求、品质和口感优势、品牌故事和传统文化、营销策略创新以及市场前景等因素，可以制定更加精准的营销策略，提升品牌竞争力和市场占有率。

最近有个298块钱一瓶的酱香白酒，半年就卖了1个多亿，你敢信吗？他们搞了一套买1送12的销售模式出来，在他们小程序商城里面298购买一瓶酱香白酒以后，在往后的12个月里面，你每个月都可以在他们这个小程序商城里面，免费领取一瓶相同的白酒。这个买1瓶送12的销售模式，相当于消费者花298块钱，得到了13瓶白酒！再加上这个白酒的口感还行，又有线下门店的加持，销量蹭蹭蹭的就往上涨了！

这个酱香白酒的代理门店的合作方式，不但不收门店的代理费，还不需要门店自己拿货。代理门店只需要交一个3万块钱的保证金，他们团队就会给门店发来12万的货，要是哪一天代理门店不想做了呢，这个保证金随时都可以退！代理门店每卖出去一瓶298块钱的白酒，代理门店可以拿到50块钱的奖励，消费者每个月再回来免费领一瓶的时候，代理门店还可以拿到19块钱的奖励！

这种销售模式其实是一种“社交电商”或者“共享经济”的思路。他们利用买一送一的方式，让消费者在购买一瓶酒的同时，获得未来12个月每月领取一瓶的权益。这样，消费者感觉他们获得了一种“持续的优惠”，因为每月都可以免费领取一瓶酒。

然而，这个模式并不是直接亏钱的。虽然每卖一瓶酒，他们需要发出13瓶，并且给门店278块钱的奖励，但是他们可以通过以下方式盈利：

1、大量销售：他们可以通过大量的销售来获得利润。只要销售的数量足够大，即使每瓶酒是亏钱的，但

是总体上他们仍然可以盈利。

2、品牌推广：这个模式也帮助他们推广了品牌。当消费者每月来领取酒的时候，他们都会看到这个品牌，可能会记住这个品牌，并可能在将来购买这个品牌的酒。

3、增加用户粘性：通过这种模式，他们增加了用户的粘性。当用户每月都来领取酒的时候，他们可能会顺便看看其他的产品，并可能购买更多的产品。

4、收集数据：通过这种模式，他们可以收集大量的用户数据，了解用户的消费习惯和需求，以便更好地进行产品开发和营销。

5、建立社区：通过这种模式，他们可以建立一个社区，让消费者感到他们是这个社区的一部分，增加他们的忠诚度和购买意愿。

所以，虽然每瓶酒他们看似是亏钱的，但是总体上他们是盈利的，而且这个模式可以帮助他们推广品牌、增加用户粘性、收集数据和建立社区，为他们的长期发展打下基础。酱香白酒在新零售市场上具有很大的发展潜力。通过深入了解市场需求、品质和口感优势、品牌故事和传统文化、营销策略创新以及市场前景等因素，可以制定更加精准的营销策略，提升品牌竞争力和市场占有率。