

肆拾玖坊：六年三千家店背后的秘密！他的模式是否能复制???

产品名称	肆拾玖坊：六年三千家店背后的秘密！他的模式是否能复制???
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	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

在白酒市场中，传统的销售模式已经不能满足现代消费者的需求。而肆拾玖坊通过短短八年的时间，成功地在全国范围内建立了数百万忠实用户群体，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。那么，肆拾玖坊是如何做到的呢？本文将剖析肆拾玖坊背后的商业模式，并探讨其成功的关键因素。

一、新零售模式核心：众筹众创

肆拾玖坊的商业模式以众筹和众创为核心。在创立初期，肆拾玖坊通过众筹方式解决了资金问题，并吸引了49位众筹股东。这些股东每人至少创办一个分舵，陆陆续续发展了108个分舵。每个分舵采用众筹方式，每人2万，一个分舵200个人。分舵发展堂口，即终端门店。每个堂口也采用众筹方式，每人1万，一个堂口30个人。每个人创建一个100人以上的社群。通过这种分散的经销网络，肆拾玖坊得以将产品推广到更广泛的市场，并吸引更多的用户。

二、分红激励

为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，肆拾玖坊为股东提供了多样化的收益来源，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。这些收益来源使得股东能够从多个方面获得回报，同时也能促进公司的稳定发展。

三、圈层营销

肆拾玖坊将社群、社交、众创有效地引入到圈层营销体系中，发挥人的价值，提高用户的参与感。通过建立用户社群，促进用户之间的交流和互动，从而增加销售和品牌影响力。这个社群不仅是一个交流平台，更是一个共享和合作平台。客户可以分享他们的购买心得和体验，并向其他客户提供建议和帮助。同时，公司也会在社群中分享新产品和促销活动，并提供客户服务和支持。这种方式使公司能够更好地了解客户需求和反馈，提高客户满意度和忠诚度。

四、线上线下结合

肆拾玖坊通过线上线下结合的方式来进行营销和销售，这种方式能够拓宽销售渠道和提高用户体验。在线上渠道方面，肆拾玖坊通过云店等线上平台进行产品推广和销售。同时，在线下渠道方面，肆拾玖坊在门店中打造了沉浸式酒文化体验空间，包括酒学空间、品茶空间和家宴厅等。这些体验空间向消费者传递了饮酒文化和更多相关知识，增强了消费者与品牌之间的情感联系，并为消费者提供了高质量的服务。线上线下结合的方式使得肆拾玖坊能够更好地满足消费者的需求，提高销售效果和市场占有率。

五、总结

肆拾玖坊的成功得益于其创新的商业模式和多种策略的组合应用。通

过众筹和众创的方式来解决资金和渠道问题；通过分红激励来激发股东的积极性和投入度；通过圈层营销来提高用户的参与感和忠诚度；通过线上线下结合的方式来拓宽销售渠道和提高用户体验。这些策略的综合运用使得肆拾玖坊能够在白酒市场中迅速崛起，成为一股不可忽视的力量。其他企业也可以借鉴这种方式来创新自己的商业模式，以适应市场的变化和用户的需求。

#小程序#

#软件开发#

#新零售#

#肆拾玖坊8周年庆典#

#白酒#