

15个月卖了6个亿，半藏酱酒的“DTC模式”，有何特别之处？

产品名称	15个月卖了6个亿，半藏酱酒的“DTC模式”，有何特别之处？
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

白酒江湖上，争奇斗艳、模式各异的品牌层出不穷。

在酱酒领域，除了肆拾玖坊和酣客，又出现了一家以DTC模式为核心的酒企——半藏酱酒。

这个成立仅三年，在酱酒领域只能排在第五梯队的半藏酱酒，创始人却喊出了“5年剑指百亿，图谋千亿市值”的宏大口号。

半藏酱酒的底气，或许是来自其商业模式所展现出来的优势：入局酱酒市场短短4个月，销售额便破亿，15个月销售额突破6亿，还成立了700多家分院……

这背后成功的秘诀，就是抓住了私域流量！

私域玩法：社群玩法用这几年的互联网词汇描述叫私域营销。虽然不走传统商超，酒桌之外很少能看到，但随着核心消费者裂变和流量汇

聚，现在能见度越来越高，并溢出到达公域。

所有的生意，本质都是流量生意。

一、半藏新零售模式拆解

分院：门槛10万货款，对应代理等级拿货价。

个人股东：门槛1万货款，对应拿货价4折。

股东的股权分红，比如堂口股东，按拿货量来设计对应的比例，拿的数量越多，比例就越高。

二、成为股东的权益

分红权益：股东拿货价、招商收益、补货收益、年终分红、股权收益、活动分红收益等..

线上（会员-代理）商城工具：分润模式实现（价差、分销、区域分红、团队业绩分红等...）、门店导航、素材推广，商学院，营销功能，等....

赋能权益：资源链接、商学院培训、招商扶持、引流扶持、活动动销扶持、宣传扶持等...

三、当个人股东升级分院，上级分院收益？

平级进货奖励，股权奖励。

四、一馆两线落地

半藏分院、线上+线下+体验式营销

重新定义了酱酒，不单单用来喝，还可以用来做有价值的社交；

把消费者变成消费商，把消费商转化为消费型的股东；

卖产品不如圈人和圈渠道，通过股权的结构把消费者和投资者引导
众创平台。