

酒水企业私域客户营销：数据驱动的精准确营销策略？电商运营+电商模式设计+电商系统，微三云系统搭建

产品名称	酒水企业私域客户营销：数据驱动的精准确营销策略？电商运营+电商模式设计+电商系统，微三云系统搭建
公司名称	微二云信息技术有限公司
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503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

酒水企业私域客户营销：数据驱动的精准确营销策略？电商运营+电商模式设计+电商系统，微三云系统搭建

前文引言：

微三云开放平台优势：开放共赢，支持二次开发，支持第三方对接

全面支持定制个性开发，商家应用对接，ISV 合作开发，第三方系统对接

集团层面重新统一规划多品牌、多渠道、多业务的数字化系统，难点目前存在于两个方面，一是如何进行整体的集团 IT 架构规划？二是如何找到

适合多品牌集团的完整的数字化系统和落地解决方案？而且这样的规划一定是基于长期的数字战略思考，而不是短期的市场行为。

在两个问题上，一直服务于国际头部集团和品牌的微三云，给出了自己的解决方案。一套聚焦于零售数字化领域的云平台微服务操作系统（OS）。

品牌白酒牵手微三云+酒水企业借私域开启客户营销+电商方案设计

在当今数字化时代，私域liuliang成为了许多企业开展客户营销的新方式。酒水企业也不例外，借助私域liuliang开启客户营销已经成为一种趋势。本文将探讨酒水企业如何借助私域liuliang开展客户营销。

首先，借助私域liuliang开展客户营销可以增强酒水企业与消费者的互动和沟通。通过建立自己的私域liuliang平台，酒水企业可以与消费者建立直接的联系。通过社交媒体、电子邮件、短信等方式，企业可以定期向消费者发送产品信息、促销活动等内容，实现与消费者的实时互动。这种互动和沟通可以增加消费者对企业的了解和信任，tigao消费者对产品的认知和购买意愿。

其次，借助私域liuliang开展客户营销可以tisheng酒水企业的品牌认知和影响力。通过私域liuliang平台，企业可以展示自己的品牌理念、产品特点等信息，加强品牌塑造。同时，通过与消费者的互动和沟通，可以增加消费者对品牌的认可和好感度。这种品牌认知和影响力的tisheng可以帮助企业在竞争激烈的市场中脱颖而出，吸引更多消费者选择其产品。

最后，借助私域liuliang开展客户营销可以tigao酒水企业的销售效果。私域liuliang平台可以提供个性化的服务和推荐，帮助企业更好地了解消费者的需求和偏好。通过针对性地推送产品信息和促销活动，企业可以tigao消费者购买的转化率。此外，私域liuliang平台还可以通过精准的营销策略，实现对潜在客户的精准营销，进一步tisheng销售效果。

今天微三云麦超带大家具体了解一家拥有悠久历史的酒业，是如何抓住数字化机遇，捕捉用户全新的消费需求，做好私域增长的？

一、某品牌背景

某某品牌白酒地处7.5平方公里核心产区赤水河上游，青山绿水之间，水质好，硬度低，微量元素含量丰富，土壤为紫色土，土质中偏微酸性。美丽的赤水河畔，风光宜人，环境优美，孕育了灿烂的中华文化。酒厂的上空漂浮着无数活跃的微生物群，从而形成某品牌白酒酒赖以生存的独特大气环境。

新消费时代的“新”，是人货场的全方位变革。白酒某品牌想要抓住行业增长机遇，抢占市场先机，势必需要解决新消费场景下

【想得起】和【买得到】的两大问题，tigao触达和转化的效率。针对这两大难题，「某品牌白酒」将目标锁定微信社交生态进行营销布局，携手微三云探索全新、高效的拉新和转化链路，通过布局微商城和小程序商城，以社交之巧力，收获到海量青睐与收益。

二、线上私域商城赋能酒行业

1) 公众号

关注「某品牌白酒」公众号后，在自动欢迎语中引导用户点击菜单栏“进入商城”直接下单。

微分销商城导航以及分销设置

2) 小程序+微商城开店 一店双核

某品牌白酒合作微三云微分销，同时部署了小程序商城和h5微商城，商品、会员、订单等数据互通，商城分布统一都是“首页”、“商品分类”、“购物车”、“企业客户”、“会员中心”五大模块构成。

某品牌白酒通过线上商城实现与新消费人群和场景的打通，在商品分类中，某品牌通过设置商务用酒、经典系列、虎年纪念款、企业定制酒、员工礼包、提货卡专区分类，贴心地帮助用户快速选择适合的酒品，持续挖掘用户消费意愿。

某品牌白酒线上商城支持同城配送和上门自提，让培养周边客群日常消费习惯，对某品牌更熟悉。客户对某品牌的熟悉度加深还有另一层好处：在有节日送礼需求时，会优先想到“某品牌白酒”。而且，不管是线上还是线下消费，都有购买渠道，客户就会主动找过来。

3) 视频号

结合线上小程序商城，「某品牌白酒」也进一步将公众号、视频号实现了触达、沟通、转化的一体化全链路经营闭环。也将某品牌资源优势充分放大，助力用户深度沉淀，为用户提供更加近距离的交互。在视频号「某品牌白酒」的主页内设置福利官「白雨灵」的企微，引导进入小程序商城。

三、私域转化策略

某品牌白酒适逢传统节日、大促营销节，商城内会上线特惠福利给到消费者，如“满赠”、“秒杀”等营销活动。

某品牌白酒还会定期上线包装回购返利活动，并且可以在下次购买对应商品的时候抵现使用，一方面降低了包装生产成本，同时又tigao了消费者二次回购率，达到了低成本高转化的目的。

某品牌白酒小程序/微商城除了通过上线各种促销活动tisheng商城liuliang转化外，还在商城内招募分销商、代理商，用户购买指定礼包即可升级为商城VIP，或者充值指定金额升级会员等级，在自营的同时，发动更多的人一起共同创业，还无需承担发货、物流等问题，为商城带来更多销量。

在白酒商品之外，某品牌白酒把低客单、复购高的生活用品：如U型枕、雨伞等引入到线上商城，再通过上线签到打卡、萝卜精灵游戏、下单赠酒花（积分）等营销玩法，tisheng客户的进店频次，同时酒花（积分）还能兑换该类商品。

四、总结

在传统酒类某品牌营销转型的今天，社交营销的有效运用，已经成为某品牌更好把握存量市场，不断扩充增量市场的不/二法则。而「某品牌白酒」深谙此道，基于微信生态下海量社交大数据优势，精准“把脉”新营销市场，实现公私域liuliang互通增长。微三云也将会持续深耕在微商城、视频号、直播等微信生态多领域探索更加多元、高效的全链路营销玩法，期望为酒业品类的营销提供一份出彩的范本。

我司为客户提供什么业务服务？

我司专业开/发APP/ 公众号 /小程序/链上Dapp分销模式定制：有需要可以联系微三云麦超。

快速上线各种热卖系统，现成功能快至2天上线

- (1) 爆火的“美丽天天秒”6.0链动2+1升级版，9个月30万付费会员案例
- (2) 爆火的新七星创客裂变新版本源码，aibeisheng500万会员共创共富模式
- (3) 爆火的广告电商+积分释放模式源码，3年从零到主板上市客户案例
- (4) 爆火的排队返利静态+动态加速模型系统源码，3个月5亿营收客户案例
- (5) 爆火的项目圈专用一对一聊天+群聊+转账交易积分+项目发布分享朋友圈功能综合社交App源码
- (6) 爆火的共享农场源码：众筹投资，土地合种，养殖直播，场地租赁，产品拼团，产品溯源，直播购物
- (7) 爆火的绿色积分消费增值+封顶收益+单边上扬模式源码，多个上市公司案例
- (8) 爆火的嗨购/共享购绿色积分系统源码，6个月10亿营收客户案例
- (9) 爆火的循环购+分红模式源码，多个成熟案例
- (10) 爆火的推三返一、推N返一模式新版本源码
- (11) 爆火的七人拼团/七星拼团新版本源码，循环复购好模式
- (12) 爆火的代言人/合伙人/区域合伙人模式，上线新品必备模式
- (13) 爆火的分享购/乐分享模式九层一级分销+五五公排模式源码，8个月60万会员平台案例
- (14) 爆火的永春堂/永倍达直销模式源码，已服务多个业内大佬平台
- (15) 爆火的分红榜模式源码，3个月清库存2个亿案例

(16) 爆火的消费盲返+红包森林系统源码，好玩新奇的新模式

(17) 爆火的拓友/离九紫返利积分静态动态加速释放系统源码，一年80万会员客户案例 (18) 爆火的太爱速模式抢单+寄售+盲盒+控盘机制模式源码

(19) 爆火的泰山众筹+产品众筹+门店众筹系统源码，成功众筹600门店客户案例

(20) 爆火的各类拼团红包返利系统源码，多个日收入千万级平台案例

(21) 爆火的各类批发零售+挂售+寄售+抢单系统源码，累计服务过200+客户

(22) 爆火的各类DAPP+SWAP+wakuang+分红+增值模型+分销奖励源码，累计服务600+客户

(23) 各种卷轴分红模式，山海优选/鲸鱼等

(24) 各类Ai人工智能系统源码，Ai问答，Ai机器人训练，Ai无人直播，Ai视频智能混剪系统源码

微三云优势：

1.聚合供应链解决方案【解决有货无渠道、有渠道无货，人货场一步到位】

2.合规支付解决方案【汇聚/通联/易宝/杉德/好零工/薪遇见，全面解决支付，代付，合法bishui，佣金代发问题】

专业团队一对一跟进项目和售后，供提高品质服务，专业完善每个细节确保满足您的需求！

3.全行业仅有的一家能提供大平台生态运营解决方案公司

【1】供应链系统源码：解决几万个孵化子平台或者门店小程序一件上货一件代发问题

【2】收银系统源码：解决平台合法入金问题

【3】腾讯联盟链NFT数字藏品系统+合法NFT交易所：解决平台合法出金和资产同步问题

【4】超级App社交钱包系统：解决平台微信社群风控/社群管理/点对点交易封卡/多平台会员互通问题

【5】腾讯联盟链数字积分系统：解决多平台内部支付/资金控盘/资产增值/绿色积分发行问题

4.提供全行业电商类营销功能

全业态系统源码：【微商系统，社交电商，直销，双轨三轨，新零售系统，智慧新零售，连锁店，服务点，社区团购，红包溯源，多供应商入驻，云店主，短视频达人带货，O2O多门店入驻，异业联盟多业态入驻，二手寄售，同城发帖，微信群活码，跨境电商，智慧会务，淘客分佣，拍卖，积分商城】

11年本行业从业经验，您值得信赖，欢迎同行做不了，没时间做的甩单过来，全国诚招实力代理，如果现有满足不了，还可以定制

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

扩展阅读：

从零售数字化的发展趋势和已经得到验证的成功模式，我们不难发现，集团型企业应该统一规划旗下所有子品牌和零售业务的数字化系统，从而无

限接近理想中的数字化目标。如，多场景融合，多渠道打通，多业务串联，多部门协同，以及集团的IT数字化能力的多品牌复用。

曾经一个品牌一套系统，一个业务一套系统，一个部门一套系统的局面需要尽快转型升级。此外，集团的数字化转型最终要从系统建设走向能力沉

淀的阶段。将共通的能力模块和资源，在集团层面进行中台化的沉淀和复用。