

品质+模式+品牌=爆款，“国吉祥”模式走出一条差异化道路。

产品名称	品质+模式+品牌=爆款，“国吉祥”模式走出一条差异化道路。
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

国吉祥白酒近年来在市场上取得了巨大的成功，其独特的商业模式成为了行业关注的焦点。他们搞了一套买一瓶酒送同样品质十二瓶的模式，一个月就火出了酒圈，你敢信吗？

那具体是怎么操作的呢？小编仔细给你介绍一遍：

他们家总共有18款酒，其中三款酒参与了这次活动，价格分别为298元、398元、698元一瓶的酱香白酒，消费者购买一瓶后，厂家在后面的12个月内，每个月送一瓶，总共送出12瓶，让你月月有好酒喝。

这个时候很多人就跳出来质疑了，你这酒卖的这么便宜，这恐怕是劣质酒吧？更有一些人跳出来质疑，这就是一个骗局。

接下来小编就给大家讲讲国吉祥靠什么去盈利靠的是什么模式去长期运作。

一、国吉祥酒买1送12代理分红模式制度：

- 1.设计股东的股权分红。分院的股东取决于提货量，比如设置三个梯度，按拿货量来设计对应的比例，拿的数量越多，比例就越高。
- 2.设计价差。股东拿货有一个内部价，那终端给会员的零售价之间，就有一个价差出现，这个价差就归股东所有。
- 3.国吉祥（G10）是国吉祥系列酒里面最基础的一款品牌酒，目前的市场价为298元一瓶，买一瓶送十二瓶，一次性可以得到七瓶，这样的模式很受消费者欢迎。
- 4.国吉祥最初级的代理就是门店代理，初级代理的要求也是非常的简单，只需要有营业执照和保证金即可。
- 5.国吉祥的二级代理就是区县代理，因为区县代理所管辖的门店众多，因此需要对区县进行买断，买断之后，区县内所有门店产生的收益都与区县代理有关。

二、国吉祥商业模式

推荐省级运营中心负责人奖励现金人民币50000元

推荐省级运营公司合伙人奖励现金人民币30000元

推荐一个县区代理经销商奖励现金人民币10000

省级运营公司合伙人投资30万元，除获得省级运营公司股权外。

公司赠送品鉴酒

省级运营公司合伙人投资10万元，除获得省级运营公司股权外，公司赠送品鉴酒

以298酒销售举例：

运营总部奖励8元、营销公司奖励5元、省级运营中心奖励3元、区县代理奖励25元、终端商家奖励80元

三、国吉祥商业模式的成功秘诀

1、精准定位市场需求

国吉祥在推出“买1得13”模式之前，进行了充分的市场调研，精准定位了消费者需求。他们了解到消费者在购买白酒时，不仅关注产品本身，更重视与之相关的配套服务和售后保障。基于这一洞察，国吉祥创新性地推出了“买1得13”模式，满足了消费者对超值体验的追求。

2、创新性的营销策略

国吉祥的“买1得13”模式具有很强的创新性和吸引力。这种模式突破了传统白酒销售模式的局限，为消费者提供了更多附加价值。通过这一模式，国吉祥成功吸引了消费者的眼球，激发了他们的购买欲望。

3、优质的售后服务

国吉祥的“买1得13”模式不仅关注产品销售，还为消费者提供了优质的售后服务。这种全方位的服务体验让消费者在购买产品的同时，也享受到了完善的售后保障。这不仅提升了消费者的购买意愿，还为国吉祥赢得了消费者的信任和忠诚度。

想要整合这么庞大的资源进来，离不开一个稳定的系统工具，方便数据管理和分红管理。