

国吉祥：用创新思维重塑白酒市场新格局，微三云技术服务

产品名称	国吉祥：用创新思维重塑白酒市场新格局，微三云技术服务
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

国吉祥：用创新思维重塑白酒市场新格局，微三云技术服务

扩展阅读：

[东莞市微三云信息技术有限公司是中国lingxian的电商软IT技术服务供应商，致力于为客户提供全方位、](#)

微三云软件为客户提供战略咨询、行业解决方案、软件研发外包一体化服务，行业涉及IT互联网、金融、通信、能源、高端制造业、教育、物流、医疗等领域。微三云以客户满意为奋斗目标，服务了众多行业品牌企业，并与众多大型品牌企业建立长期伙伴关系，通过提供专业、高效的服务，不断提高服务能力与客户的满意度，赢得客户的好评。- 微三云的创新在于，创新开发一系列创新营销模式，每个月都有新的模式发布上线，比如最新的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，通过超强的营销裂变机制，让上级分享，下级消费者点击链接即建立关系打造终身管道收益，用户支付即会员，终身锁定成为该商家会员身份，会员通过二维码进行分享，其粉丝在平台消费，将产生支付利润返利。商家获得企业经营带来的利润，会员额外获得消费红利返利，消费者获得优质服务和全面的购物体验，可谓三赢。微三云的创新了解<https://zfx.wsyguanyun.com>

前言：

在当今日益激烈的白酒市场竞争中，创新与差异化成为企业突围的关键。国吉祥白酒正是凭借这样的理念，成功地在白酒行业中占据了一席之地。其独特的商业模式不仅令行业内外瞩目，更是为消费者和商业伙伴们带来了全新的体验。国吉祥的成功案例充分证明了，只有不断创新，紧跟市场需求，才能在

竞争中立于不败之地。本文将深入分析国吉祥白酒的商业模式，探讨其成功的秘诀，以及这一模式对整个行业的影响和启示。

=====
=====
小编介绍:

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

微三云邹锋兴，微三云营销总监、商业模式总监，在软件开/发和商业模式策划行业至今已近十载，截止
到2023年12月累计亲自服务1000+个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作还是您说了算，我
的服务您看结果，期待这次能帮到您！

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及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，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

=====
=====
国吉祥白酒的市场革新：重新定义白酒销售市
场+微三云软件开发服务+商业模式设计+系统源码+微三云邹锋兴讲解

尽管白酒市场竞争异常激烈，但是国吉祥白酒还是凭借其独特的商业模式脱颖而出，还成为了行业内的
佼佼者。国吉祥的创新玩法不仅吸引了大量消费者，同时还为代理商和股东带来非常丰厚的回报。

一、引人注目的“买1得13”模式

国吉祥白酒的“买1得13”模式独具匠心，消费者只需购买一瓶指定规格的白酒，便可在接下来的一年内
每月免费获得一瓶同样品质的白酒。

这一创新性的营销策略巧妙地抓住了消费者追求超值体验的心理，激发了消费者的购买欲望。在短时间
内，国吉祥便在市场上取得了显著的成绩。

二、分级代理制度助力市场拓展

国吉祥采用分级代理制度，通过初级门店代理和二级区县代理的方式，迅速在全国范围内拓展市场。初级代理门槛低，只需具备营业执照和保证金即可加入。而区县代理则需要买断区域内的经营权，享受更高的利润回报。这种分级代理制度为国吉祥快速占/领/市/场提供了有力支持。

三、优化奖励制度促进消费与代理双增长

国吉祥精心设计的奖励制度旨在鼓励消费者和代理商积极参与。通过推荐奖励、销售奖励和股权分红等多种方式，国吉祥为参与者提供了丰厚的回报。这种奖励制度不仅激发了消费者的购买热情，还吸引了越来越多的代理商加入，形成了消费与代理的双增长态势。

四、全方位服务提升消费者满意度

国吉祥注重消费者体验，不仅提供优质的产品，还为消费者提供全方位的服务。从购买咨询到售后服务，国吉祥始终以客户需求为导向，确保消费者在享受优质产品的同时，还能得到周到的服务。这种全方位的服务提升了消费者满意度，为国吉祥赢得了良好的口碑。

五、降低库存风险转移至消费者端

在传统白酒销售模式下，库存风险通常由企业承担。然而，国吉祥的创新商业模式将库存风险转移至消费者端。通过“买1得13”模式，企业将库存分散到众多消费者手中，大大降低了自身的库存压力。这一策略不仅为国吉祥降低了库存风险，还为消费者提供了一种新型的消费体验。

六、精准定位市场需求引领行业潮流

国吉祥在推出“买1得13”模式之前，深入市场调研，精准定位了消费者需求。随着生活水平的提高，消费者对白酒的需求日益多元化，他们不仅关注产品本身，更重视与之相关的配套服务和售后保障。

国吉祥正是抓住了这一市场变化趋势，创新性地推出了符合消费者需求的商业模式。这一模式的成功也为整个白酒行业树立了新的标/杆，引领了行业潮流。

结束语：

通过对国吉祥白酒的商业模式进行全面分析，我们可以看到，其市场定位、营销策略、代理制度、服务体系以及风险管理等方面的创新，为企业带来了显著的成效。国吉祥的成功不仅仅是一家企业的胜利，更是整个白酒行业创新转型的典/范。它向所有企业展示了在激烈的市场竞争中，如何通过精准的市场定位和创新的商业模式，实现持续增长和品牌突破。国吉祥的案例启示我们，在未来的商业竞争中，创新和适应市场变化的能力，将成为企业走向成功的关键。

了解更多：

有了自己想要的分销模式，接下来就是找软件开发公司把想要的模式在系统上面实现，比如比较火的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等模式系统，其实这些都还是基础，在微三云小编看来最重要的还是在运营这一环，还需要建立自己商学院体系，用商学院来发展裂变社群。话说项目能否推得好，主要看培训。分销裂变的条件是有“人”，很多人会有这样的心理，我这个模式这么好以为做出来就会自动爆炸式地去裂变粉丝。其实不然这里要考虑几个问题:如何找人？到哪里可以找到第一批肯去做分销裂变的这些人？即时找到这批人了有没有一套成熟的培训体系，有没有教他们怎么做管理拓展团队，他们为什么要做团队；有没有教他们怎么去卖你的产品，你的产品亮点在哪里；产品内容输出，这些是打仗的工具，可以给到推广员一键复制的。仔细留意一下我们会发现，分销做得好的平台他们都会拉很多会员群，而且群会分类型，有普通粉丝群、会员群、核心会员、团长等等，会员专门的导师团队在群里授课，不同的群输出不同的内容，社群+移动电商，还鼓励核心团队组建自己的粉丝群，统一输出讲师和内容。搭建自己平台的商学院系统是必须的。

建立自己商学院体系，用商学院来发展裂变社群;<https://zfx.wsyguanyun.com>