

酒行业裂变营销利器：久久念模式为买卖酒品带来新突破！

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 酒行业裂变营销利器：久久念模式为买卖酒品带来新突破！ |
| 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

久久念模式：酒类电商营销的新篇章

在当今的电商市场中，酒类商品一直是一个庞大的消费领域。随着消费者对酒类品质 and 文化的关注度不断tisheng，如何打造一个既符合市场需求又具有创新性的电商营销模式成为了行业关注的焦点。久久念模式正是在这样的背景下应运而生，为酒类电商营销开创了新的篇章。

久久念模式是一种专为买酒卖酒打造的电商营销模式。该模式通过简易的身份等级吸引用户在平台内分享升级，用户级别越高就代表着他需要分享的人越多，一个用户升级能为平台带来一百人，那么十个、千个用户升级就能给平台带来数不尽的用户与liuliang。这种快速分销的模式能够为平台tisheng业绩，引入liuliang，能够促进平台的进一步发展。

在久久念模式下，用户可以通过购买指定商品成为创客或经销商，然后通过平台将商品卖出赚取收入。为了更好地激励用户参与，该模式设置了多种身份等级和收益方式。具体来说，用户可以成为创客或经销商，通过分享商品赚取收益。同时，平台还设置了多个奖金池，包括股息池、二二池、贡献池和服务池等，为用户提供多种收益方式。

股息池是公司上市股改之前商城每销售一支酒留存5元进入股息池，所有购买酒成为创客或经销商身份的，都可以参与派息，每月派息一次，直至派息收入达2倍截止。

二二池则是商城每销售一支酒，留存5元进入二二池，直接分享两个及以上用户下单的都可以分成，每月分成一次，直至分成收入达到5倍截止。

贡献池则是商城每销售一瓶酒，留存5元进入贡献池，累积每月发放一次给当月新增分享达标人员。

服务池则是服务中心平均分。

这些奖金池的设置为用户提供了丰富的收益来源，同时也激励了用户的参与度和分享意愿。

除了收益方式之外，久久念模式还设置了合伙人机制，招募合伙人共99人，满额截止，公司每销售一支酒，99个合伙人每人分配1元（复购也算）。第一批33人，每人2万元，要求自己是经销商身份，成功分享三个经销商，一个月内销售区域用户达到100个以上（不达标退出合伙人资格）。第二批33人，每人5万元，要求同上（每三个月考核一次，考核标准待定，不达标退出合伙人资格）。第三批33人，每人10万元，要求同上（每一个月考核一次，考核标准待定，不达标退出合伙人资格）。这种合伙人机制进一步提升了用户的参与度和忠诚度，同时也为平台带来了更多的流量和业绩。

久久念模式的特色在于其几近“白嫖”的机制和多方优势。该模式核心理念是让用户在参与平台活动的过程中获得实实在在的收益，而不仅仅是消费。通过多种身份等级和收益方式的设计，久久念模式成功吸引了大量用户的关注和参与。该模式还拥有多方优势，如快速分销、多方收益、简单易懂等。这些优势使得久久念模式在电商行业中独树一帜，成为了一种成功的酒类电商营销模式。

通过简易的身份等级和多种收益方式的设计，该模式成功吸引了大量用户的关注和参与。同时，合伙人机制和多方优势使得久久念模式在电商行业中独树一帜。对于酒类电商企业来说，引入久久念模式可以为其带来更多的流量和业绩；对于消费者来说，通过久久念模式可以获得更多的收益和福利。因此，久久念模式是一种值得关注和尝试的电商营销模式。