

# 白酒独角兽：肆拾玖坊连续7年高速增长，背后独特商业模式拆解

产品名称	白酒独角兽：肆拾玖坊连续7年高速增长，背后独特商业模式拆解
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

从2015年开始，肆拾玖坊连续7年达到年复合增长率100%，成长为行业中有名的新创企业，并多次入选胡润百富全球独角兽榜。

发展至今，肆拾玖坊已积累了数百万忠实用户，拥有了2000+新零售体验店、数十个新零售终端，覆盖全国34个省级行政区域、290多个地级市、1300多个县区。

### 一、生存的关键要素

肆拾玖坊创立后在初创期企业就能发展出近百家省级销售机构和第一批忠实用户，用3年时间跨过初创期的战略转折点A，顺利进入了企业成长期。

“天时地利人和”造就肆拾玖坊快速越过初创期，实现高速增长奇迹。

“好产品”，肆拾玖坊无论一开始采取OEM方式与其他酒厂合作，还是后来参与酒厂的生产运营，公司的酱酒产品一直保持yiliu品质和稳定供应，但其实一些大型酒企的产品同样保持较高品质。

“好模式”，肆拾玖坊的商业模式确实能够让每一个相关参与方都获得合理的利益，股权众创、两级分销、社群裂变、生态产品、厂商一体等要素融合共生，为创业伙伴、经销商、用户提供了良好的回报机制，让公司快速跻身行业前列。

“好文化”，肆拾玖坊重视使命愿景、核心价值观和文化体系建设，创立了完整独特的企业文化。

本文重点介绍肆拾玖坊的好模式。

其他酒厂未必没有好产品和好文化，为什么肆拾玖坊能做这么大？

关键还是肆拾玖坊的好模式。

跨行业的多元化创新，互联网式的产品开发测试，让利于经销商和用户的渠道模型，直达核心私域用户的社群营销等，都是肆拾玖坊能够从行业竞争中脱颖而出，快速跨过初创期的主要方法。

## 一、肆拾玖坊三层众筹模式

### 1、股权众筹

总舵：总部正在招募49位公司股东，每人需投资10W。这49位股东将共同拥有公司的真正股权。

总部层面的49个核心发起股东，都是来自各行业的精英，创始人、张传宗曾任联想集团高官；董事长刘军是联想集团执行副总裁。可以说每个发起人背后都带着强大的资源群体。

### 2、连锁众筹

分舵：分公司招募分舵股东，一个分舵招募200位股东，每人2万，并且这些股东必须承担销售任务。

堂口：也就是终端门店，一个堂口招募30人，每人1万，每人建立一个拥有100人以上的社群来帮助开拓市场。

这样的众筹设计，真正实现了由点到线，再由线到面的资源聚集。

### 3、产业众筹

很多企业的众筹，只是为了相互之间做业务，产业单一。而肆拾玖坊以白酒作为入行的拜门贴，延伸出“酱酒坊、红酒坊、美厨坊、养生坊、农场坊.....”等围绕精准定位中产阶级的消费需求的全产业链，产业的延伸，则意味着利润的倍增。

## 二、股东赚钱的3种方式

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，按提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：股东提货有一个内部价，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、招商返佣

### 4、区域分红

通过这些方式，公司可以有效地吸引和保持客户，同时也可以提高客户的忠诚度和推广力度，促进销售增长和品牌影响力的提升。

#### 四、肆拾玖坊模式优势

肆拾玖坊模式初期和成长期这个阶段重点关注的对象从“用户”扩展为“核心利益相关者”，包括用户、竞争对手、供应商、渠道商、替代品提供者、媒体等各种力量。

假如企业能把对象变成，既是消费者、又是投资者、又是经营者、又是传播者，你们觉得你们的生意会不会好上几倍呢？我觉得应该是有非常大的可能性会好几倍的。肆拾玖坊能发展起来，最大的力量都来自于这些股东。