

# 跨界联结与流量共享：1919如何借力实体商户扩大市场份额？

## 搭系统做平台+微三云麦超+讲模式说玩法，软件供应链

产品名称	跨界联结与流量共享：1919如何借力实体商户扩大市场份额？ 搭系统做平台+微三云麦超+讲模式说玩法，软件供应链
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

### 产品详情

跨界联结与流量共享：1919如何借力实体商户扩大市场份额？ 搭系统做平台+微三云麦超+讲模式说玩法，软件供应链

前文介绍：新零售电商系统都有哪些核心亮点？

1、平衡线上线下利益：线上线下同步运营，结合分销奖励与提成补贴，化解线上线下的利益冲突。 2、会员数据互通：新零售电商系统开发建设可通过增设“区域仓库”及“体验店”，打通线上线下会员体系，同步新零售电商系统后台管理数据。 3、线上引导线下消费：新零售电商系统将线上订单分配给就近代理商，促进线下销货，节省物流时间，提升消费体验，促进品牌发展。 4、线下促进线上推广：线下“门店”可借体验优势，将消费者引流至线上，并获得平台奖励，实现线上线下协同发展。

微三云系统支持分销模式： 1.推广奖励(一级二级或gaoji奖励，不同等级身份不同比例) 2.级差代理(V 1/V 2/V 3 或多级，配合平级奖使用) 3.区域代理(省/市/区县/街道，以收货订单地址进行分配)

4.分红奖励(跟级差身份等级对应和伞下业绩挂钩的权重型加权分红模式) 关于新零售电商系统的难题跟亮点，这里还有很多关于新零售的一些干货哦，如果大家感兴趣的话可以继续浏览我们网站的其它文章哦。

在中国新零售领域中，1919作为一个业界瞩目的独角兽企业，凭借其创新的商业模式及战略定位，在酒类零售市场异军突起，成为该赛道的领头羊。这家企业巧妙地融合了线上B2B和B2C业务模式，构建了一个线上线下深度融合的O2O服务体系，以1919吃喝APP为核心平台，联动遍布全国500多个城市的2200多家直营连锁门店，构建了一张庞大的销售网络，创造了“19分钟极速达”的购酒体验神话，颠覆了传统的酒类销售模式。

1919的核心竞争力不仅体现在高效的购销系统上，更在于其独特且前瞻性的商业定位——作为一站式“酒饮服务平台”，公司将业务划分为C端直接面向消费者的业务、B端针对企业的业务以及衍生业务三大模块，成功转型为一个平台型企业，这一变革帮助其在酒类市场竞争中脱颖而出，确立了行业地位。

在市场价格战激烈的情况下，1919采取了逆向思维，不追求提高单品售价，而是坚持降低酒类价格，让消费者享受更为亲民的价格优势。这一非典型的经营策略获得了广大消费者的热烈响应和市场的普遍认同，使得企业在短期内积累了大量的用户基础。

至2023年，1919的交易额已经跃升至惊人的110亿元人民币，旗下的门店数量更是迅猛增长至超过5000家，其中直营门店在其整体布局中扮演了关键角色。这些斐然成就的背后，是其深思熟虑的独特商业模式和一系列创新经营策略。

具体来说，1919在抢占市场份额的过程中，运用了三大核心战术：首先，它运用了低价爆款策略，瞄准自带流量的白酒品牌，通过牺牲部分利润空间来吸引更多消费者，迅速提升品牌度和用户粘性。其次，围绕线下门店，1919积极拓展与周边小规模餐饮店、便利店等个体商户的合作关系，提供低价和零库存的供货服务，将商户的顾客资源导入自身的电商平台，形成流量共享。后，1919在后台精心设计了一条丰富的产品价值链，通过销售高毛利的商品来确保整体盈利能力。

在实体店扩展方面，1919同样展现出其别具一格的智慧。一方面，公司鼓励内部员工参与直营店的创业项目，实行合伙人制度，共同分担风险、分享收益，有效选拔和培养了一批的团队成员，同时也保证了每一家新开店面的高质量运营。另一方面，又引进了类似海澜之家的直管式加盟模式，赋予加盟商足够的自主管理权限，既实现了快速的品牌扩张，又能确保各加盟店的服务质量和品牌形象。

综上所述，1919能够成为酒类新零售领域的佼佼者，正是得益于其精巧的商业模式、与时俱进的经营策略以及高效的店铺扩张机制。它将自身塑造成一个集现金流、商品流和信息流于一体的产业平台，实现了内外创业者之间的共赢共生，并推动品牌实现高速且高品质的规模化扩张。未来，面对不断演变的酒类市场环境和消费者多元化需求，1919将继续秉持创新基因，紧握市场脉搏，引领整个酒类新零售行业不断向前发展。

如果你想复制搭建类似的商业模式和运营玩法，可以联系微三云麦超；

微三云集团

麦超：毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资/质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：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

拓展阅读：微三云软件开发：软件开发行业乱象不小，微三云是一股清流！

同样看起来表面功能差不多的软件，有几千元的，有几万元的，有几十万的，有几百万元的，如何去选？一个好的电商系统底层，少则需要几千万的研发经费，多则过亿，而且至少需要过万的平台客户使用才能完善成熟，你手上花一两万就买到的电商系统只有三种可能：一是只是一个 Saas

账号或者不值钱的小公司（不到 100

人）开发的三流产品，用起来就知道坑有多少，而且后续是没有什么更新维护功能免费升级的

二是用网络上开源的系统源码改的，漏洞太多，资金不见了都不知道什么原因，黑客如入无人之境 三是用的是破解大公司的源码做的盗版系统，轻则盗版公司被抓找不到运维服务系统无法使用、项目崩盘辛苦积累会员数据化为泡影重头再来，重则平台也会连带被起诉高额赔偿！

购买电商系统，记得认准专业源头开发公司（怎么也得有 80

个技术以上吧），记得问系统底层是不是自己研发有专利证书的，有没有过万

的正在运营的源码客户？迭代更新的频率有多快？