

解析肆拾玖坊案例：掌握圈层经济，搭建高效股权众筹平台？定制系统软件+借鉴成功模式+复制运营玩法，微三云麦超

产品名称	解析肆拾玖坊案例：掌握圈层经济，搭建高效股权众筹平台？定制系统软件+借鉴成功模式+复制运营玩法，微三云麦超
公司名称	深圳市微三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

解析肆拾玖坊案例：掌握圈层经济，搭建高效股权众筹平台？定制系统软件+借鉴成功模式+复制运营玩法，微三云麦超

前文引言：微三云科技主营系统：

云平台系统，一个系统集成以下所有模式，统一系统底层，数据会员互通！

- 1、分销、直销、微商、消费返利系统，B2C 商城、B2B2C 商城、F2C 商城、F2B2C 商城
- 2、区域代理、分红、招商奖励、邮费奖励、会员制系统，
- 3、多商家异业联盟、O 2 O 多门店入驻，货架、服务点、多供应商系统
- 4、社交电商、社区团购，社交拼团，拼商补贴，挂售寄售、拼团抽奖系统，三三滑落公排分红系统，全民拼购模式，广告电商模式，预售拼购模式，秒杀拼购模式，共享购模式，泰山众筹模式，乐分享模式，链动 2+1 模式，消费返利模式
- 5、直播电商、短视频电商、直播小程序分销系统 6、课程付费、知识付费、商学院、直播打赏系统
- 7、智能名片、会务应用，活码进群，团队社交、礼品卡充值码、同城分类信息系统
- 8、京东供应链和全球仓供应链一键导入产品、一键代发系统，跨境电商系统 9、区/块/链数字积分、区/块/链商城、区/块/链异业联盟、区/块/链知识付费、区/块/链游戏、区/块/链直播、区/块/链新媒体系统 10、微商管理分销系统 2 0 2 1 年版：虚拟库存，基因链分销，团队计酬，级差分销，服务点奖励，线下门店，区域奖励，极速打造 1 0 亿 营收团队 11、供应链系统：往上开后台给工厂和第三方供应链上传产品一件代发。往下开后台给各种电商平台、大企业采购供货，一件代发。各类 S2B 供应链系统、S2B2C 供应链系统、S2S2B 供应链系统、S2S2F2B 供应链系统。 12、超级云 APP:类似微信社交+微信公众号架构，多平台入驻，私域流量转公域流量，达到多平台会员共享的商业价值。

近日，根据《中国/酒类流通协会放心酒工程创建管理办法》的申报程序和审核标准，肆拾玖坊成功获得了guojiaji金字招牌“全国放心酒工程·示范企业”的荣誉称号。这一荣誉不仅是对肆拾玖坊长期以来致力于为国人酿造纯粮好酒、推动贵州酱酒核心产区可持续化发展的肯定，更是对其在中国/酒业健康有序发展方面所做出的杰出贡献的表彰。

有业/内专/家认为，从0到估值超100亿，肆拾玖坊以“新·中国合伙人”的时代精神，将白酒行业重新做一遍，实现高质量创新发展，用短短8年时间成长为中国酱酒独角兽，在中国白酒历史上留下了浓墨重彩的一笔。

2015年，张传宗在朋友圈里振臂一呼，写下这句话。有感于时代的剧烈变化，秉承着对酱酒的热爱，张传宗联合48位商业人士，吸收小米粉丝经济、华为全员持股、vivo/OPPO厂商一体化理念，将产业互联网思维带入白酒行业，探索出一条白酒高质量发展的创新之路。八年，从最初的49个合伙人到如今的十万名新·中国合伙人，肆拾玖坊创造了属于“我们”的时代。

深入学习、思考和研究新商业模式——‘坊式众创、社群经济、生态布局’，开启了一段有情怀的商业传奇！

49位合伙人共同创立：曾销售额年均增速达116%

根据肆拾玖坊官网介绍，肆拾玖坊是一家以酱香型白酒为主要产品生态，布局多个产业的新零售公司。

在其官网“人物”板块中，有三位重要人物：张传宗、余世维、杨丽萍。其中，张传宗玮是拾玖坊创始人、CEO，余世维为肆拾玖坊首席文化官，杨丽萍为肆拾玖坊首席艺术官。

而肆拾玖坊，在八年的时间里，肆拾玖坊共有100多家分销商、2000+门店、数千个新零售终端，创造出超过100亿估值。

中国/酒业协会理事长宋书玉如是说：“八年前，肆拾玖坊顺应产业发展需求，携互联网的势能跨界而来，通过打造超级圈层，以互联网思维探索酒类营销创新。而今，面对中国高质量现代化发展的时代背景，肆拾玖坊扎根茅台镇，布局产业链，坚持品质表达，坚持源头主义，将敬畏消费者与坚持酿好酒的初心化为恒力。从创业者到守望者，从创新者到善酿者，肆拾玖坊以初心致敬梦想，用行动挥洒新篇，在瞬息万变的时代浪潮中，留下了浓墨重彩的一笔。”

一、独特的股权结构

“肆拾玖坊”商业模式的核心在于其独特的股权结构。在这个模式中，总舵主、分舵主和堂口股东三个身份等级制度的设置，让每个人在公司中都扮演着不同的角色，并拥有相应的权利和义务。

总舵主：作为公司最大的股东，总舵主拥有公司的真正股权，对公司具有决策权和管理权。他们的角色相当于一个大家长，对整个组织负最终责任。

2. 分舵主：分舵主是公司招募的200位股东之一，他们必须承担销售任务，并拥有一定的股权。他们的角色相当于一个家族中的中层管理者，负责推动销售和拓展市场。3. 堂口股东：堂口股东在终端门店或体

体验馆招募，数量超过30人，他们需要建立一个拥有100人以上的社群来帮助开拓市场。他们的角色相当于家族中的基层成员，主要负责拓展客户和市场。

二、创新分红模式

在“肆拾玖坊”商业模式中，分红模式也是其成功的关键之一。堂口股东的收益主要来自于他们拿货量所对应的比例，即堂口股东拿货越多，其比例就越高，收益也就越大。此外，公司还为股东提供了多种收益方式，如招商收益、补货收益、年终分红、股权收益以及活动分红收益等等。这些收益方式不仅为股东提供了更多的选择，同时也激发了他们的积极性和参与感。

三、高效的自动返佣商城

除了独特的股权结构和创新的分红模式外，“肆拾玖坊”商业模式中还有一项重要的创新——自动返佣商城。自动返佣商城是一种将线上和线下销售渠道相结合的方式，股东可以通过该平台一键分享和邀请关系绑定，从而获得返佣。返佣模式包括价差、分销、区域分红和团队业绩分红等，这为股东提供了更多的收益机会。

四 总结：肆拾玖坊商业模式的优势主要表现在以下几个方面：

打造体验式消费新模式

肆拾玖坊注重消费者体验，将白酒消费与文化、旅游等元素相结合，创造出独特的体验式消费模式。消费者在品味美酒的同时，可以深入了解/酒文化、历史和酿造工艺，甚至亲身参与酿酒过程，从而加深对产品的认知和忠诚度。

社群化运营增强品牌黏性

肆拾玖坊通过建立社群，汇聚了具有共同兴趣的消费者，形成了一个社交、分享、互动的社区。社群成员可以交流消费体验、分享使用心得，甚至参与到产品定制和研发中。这种社群化运营模式不仅增强了消费者对品牌的黏性，还有助于口碑传播和品牌形象塑造。

数字化营销精准对接消费者需求

肆拾玖坊紧跟数字化趋势，运用互联网、大数据等技术进行精准营销。通过收集和分析消费者数据，了解消费者的年龄、性别、地域、购买偏好等信息，为不同消费者群体提供定制化的产品和服务。数字化营销有助于提高市场反应速度，及时调整经营策略，抢占市场先机。

产业链整合提升综合竞争力

肆拾玖坊优化酱酒稀缺资源，创新用户体验，整合和强化多个行业的流通渠道，形成了一体化的供应链、销售渠道、终端体验和产业集群。这种产业链整合模式提升了企业的综合竞争力，为整个行业的发展起到推动作用。

创新精神驱动品牌持续发展

肆拾玖坊在产品研发、营销策略、商业模式等方面展现出强烈的创新精神。团队不断探索新的市场机会和商业形态，勇于尝试新的经营模式和营销手段，为品牌发展注入源源不断的活力。

注：本文作者仅为软件开发公司的负责人，专注于系统软件开发和商业模式设计，不参与实际的商业模式运营或投资活动。本文部分资料来自网上搜索，如有侵权请联系删除；如需了解更多商业模式的具体操作和细节，可通过互动渠道进行交流探讨。对于有意向搭建商城、小程序、公众号、APP等各类平台，或是涉足区块/链系统、供应链系统、通证系统、元宇宙电商系统、DAPP开/发的企业和个人，欢迎留言或私信咨询，作者会根据实际情况提供相应的模式和解决方案。

小编介绍：

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：微三云介绍，莞云信息介绍——广东省最大的软件系统开发公司，成立7年来，公司从4个人发展到现在400多人团队、280+技术团队，5000平方写字楼的双高

新双软科技公司，公司总/部办公地址是东莞松山湖高新技术创/新园B座整栋5层！

想通过互联网转型的，想通过互联网创业的欢迎联系我，专属VIP售后，一年免费培训维护升级

新上热款：1.拼团抽奖系统：新模式新玩法，拼团的升级版 2.挂售系统：

批发零售，寄售，挂卖获利促销模式，客户口天王商城一个月8000万营收

3.分红榜系统：复购裂变超强模式，客户攸妍新零售商城5个月2亿销售额

4.邮费奖励系统：0元购物，邮费到家，会员制分期领取产品，邮费分销模式 5.补贴模式云仓代理

系统：拼团保证金，礼包补贴，完美融合微商和社交电商的优点，快速打造万人团队，娃哈哈秒眠和s

u p e r m e 潮瘦30亿营收的最新模式 6.直播电商系统：APP+小程序+公众号，直播间，直

播带货，短视频带货，分销商城，活码进群，团队社交，有播特抱抱模式升级版

7. 三三滑落公排分红系统：三三滑落，团队公排，多样化团队级别分红

8. 全民拼购系统：中奖得产品，不中奖退回拼团金并赠送广告红包 9

广告电商系统：消费送积分，积分看广告变现 10. 分享购（乐分享模式）：九层一级分销 11. 共享购：嗨购模式，消费送共享值，共享值每天领空投分红积分，分红积分可以交易挂卖，商家寄售产品需要支付分红积分作为手续费，形成分红积分内部买卖刚需生态平衡体系。