

聊一聊1919酒类新零售模式创新之路

讲模式说玩法+搭系统做平台，微三云生态运营

产品名称	聊一聊1919酒类新零售模式创新之路 讲模式说玩法+搭系统做平台，微三云生态运营
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

聊一聊1919酒类新零售模式创新之路 讲模式说玩法+搭系统做平台，微三云生态运营

前文介绍：

微三云超级 APP 流量变现：做平台的话最重要抢个先机，一个新模式比较火的生命周期就半年左右，马上又会有新模式出来，不需要设计得

多么完美打算做个一两年那么久，先用一个模式上线，把团队资源搞过来，然后每 2-3

个月升级一下系统版本增加一个新模式，不断激活新老会员 裂变，等有一万日活会员，然后上线超级 APP 广告变现就好了，一万活跃会员对应一个月广告收益 3 万左右，10 万会员就有 30 万收益一个月，到时有广告收益可以补贴一部分给会员代理，就会越来越好推，很快还有游戏变现和做任务变现

微服务有点像从大瓶装眼药水到小支独立分装

“首先，微三云云平台它是一个生长在一套操作系统（OS）上的业务应用，不仅仅是一个微服务的 OMS 的系统。技术服务于业务，微服务发挥效用，必须是建立在合适的行业业务模型基础上，才能发挥最大化的效用。不然可能是个累赘。所以我们先建立了支撑零售业务的 OS 后，再开始建设对应的应用

。”微三云商业模式总监麦超如此阐述产品的差异化。

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：

选择源码系统好处：如果项目做大的话，源码部署总体成本更低 在购买了商城系统源码之后，一开始就相当于买断整个系统，可以申请软著，可以直接进行二次开发，可以掌握自己核心资源，不像买 SAAS 账号，后面做大有会员数据再升级源码的费用很高，技术难度也大很多，还涉及数据迁移的额外费用，比如杭州启博的微商城，买 SAAS 账号只要 3.8 万 或 6.8

万不等，但后续做大要独立源码出来，升级源码要 60 万以上费用，还不如直接跟微三云买 6.8 万或 9.8 万左右版本的系统，一次性投入大一点，但后续更省钱。微三云源码：助你个性化快速迭代更新 可以随时随地自由修改程序，打造完全符合自己意愿且duyiwuer的的商城系统。商城系统源码比任何的商城系统更能适应市场的变化，商城系统源码能够灵活的根据每个目标市场的客户的兴趣和需求提供相应的产品信息、营销

活动和订单流程，支持多门店管理、多城市站点、分销等功能，对企业来说是很方便的。