

论肆拾玖坊的商业模式设计及其潜在赋能效应？微三云麦超解读

产品名称	论肆拾玖坊的商业模式设计及其潜在赋能效应？ 微三云麦超解读
公司名称	深圳市微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11
联系电话	13929266321 13543762209

产品详情

论肆拾玖坊的商业模式设计及其潜在赋能效应？微三云麦超解读

前文引言：

微三云全场景运营：系统支持多种应用端口 微三云 OS-OMS 支持集团品牌企业内外部系统的无缝互联互通，支持集团分公司和多品牌体系共同使用，我们将其称之为“集团多租户模式”。这也是微三云 OS-OMS 系统的核心优势。多品牌集团使用微三云 OS-OMS 系统，可以通过权限管理策略，实现集团总部和子品牌不同运营主体多组织/多角色的分级管控；管理模式涵盖店铺、品牌、仓库多层级。运营之间互不影响，边界清晰。管理层级支持三层、四层乃至更多层次架构。“六网合一，APP、小程序，公众号、H5、抖音小程序（抖音商城类目暂时停止申请中）、头条小程序、PC 商城，无惧任何平台封杀和限制，特殊客户甚至可以选用购买原生超级 APP，功能模式涵盖最新的思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等。

肆拾玖坊模式解析+ 商业模式设计与赋能+类似模式搭建咨询微三云麦超

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：微三云麦超认为，传统的数字化系统更像是以前大瓶装的眼药水，每次使用都是打开包装整瓶使用，同一时间只支持单人使用。如果瓶口有污染（有BUG），整瓶眼药水都不能用。经过技术的发展，大瓶眼药水被分装到15-30个小包装里，可以独立使用(分布式)，避免了交叉影响，而且可以多人一起使用（多个业务应用并行使用），那么使用场景会更多。