

肆拾玖坊的商业模式再造，可找微三云麦超分析与搭建咨询，商业思维+技术服务，微三云生态运营

产品名称	肆拾玖坊的商业模式再造，可找微三云麦超分析与搭建咨询，商业思维+技术服务，微三云生态运营
公司名称	深圳市微三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

肆拾玖坊的商业模式再造，可找微三云麦超分析与搭建咨询，商业思维+技术服务，微三云生态运营

前文引言：

运营项目需要提前预留对接多种支付接口

系统购买提醒：购买系统除了看功能模式，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，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，全民拼购模模式、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，还要看支付解决方案，如果您购买的系统，没有预留对接多种支付接口，那么当你的微信支付和支付宝支付被封了之后，将非常被动，没有汇聚支付和通联支付这些第三方分账系统，平台的税收helibishui和资金流安全都没办法保证，将给平台留下一个非常大的法律风险隐患，但如果要定制开发这个对接支付接口，少说也要几万的收费，如果买的系统没有提前对接好，那么这个费用后续就要自己埋单了。

某直营连锁零售巨头，主营各dapinpai的美妆个护产品（简称 A 企业），

由于持续受到行业竞争和电商冲击，线下流量骤减。A 企业此前的商

业模式缺乏创新，曾一度遭到业内人士的唱衰。2020 年初，A

企业上线了微三云云平台云店模式的“品牌云店”，抓住了疫情倒逼线下线上加速融合，消费习惯在线化的数字经济红利，从传统零售企业，摇身一变成为行业争相效仿的新零售企业代表。

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：企业需要一套适合当下消费习惯、技术能力和商业环境的数字化系统，聚合多方资源，形成企业可持续经营的自营零售平台，帮助企业真正转型“微三云云平台模式”。A

企业当时面对的现状和挑战 1、A

企业千万级的全域会员多数是“沉睡”会员，急需一套完整的用户经营方法论去激活和持续运营。2、传统门店导购吸纳会员的效率低下，进店客户离店后也就失联，传统门店会员权益不具备吸引力。3、A企业线上社交媒体倾向于品宣

和种草，没有真正和线下门店业务实现融合打通。品牌所有的流量都处于极度零散的状态。

4、企业缺乏一个真正有效的，融合线上线下的，能够

经营用户和开展私域零售业务的统一平台，所以也无法获得清晰完整的核心用户画像。

总结上述问题，不难发现这是大多数传统零售企业普遍会遭遇的问题。但A

企业有两个得天独厚的优势，一是A企业几千家门店全部直营，可以作为前置仓履约发货，以及提供线下服务体验场景；二是他们所经营的是美妆个护日化这类高频快消产品的多品牌综合店，商品丰富，SKU足够多，而且这一定位早已占据消费者心智。