

肆拾玖坊的众筹裂变——“互联网+白酒”醉倒了谁的江湖?

产品名称	肆拾玖坊的众筹裂变——“互联网+白酒”醉倒了谁的江湖?
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

拾玖坊商业模式解析：玩法与特色

【肆拾X坊]模式是一种“互联网+白酒”的创新模式,该模式通过“消费分红+股权众筹+圈层营销”建立了数百万忠实用户群体,并通过一百多家新的经销商户和五千多家新的零售店,覆盖了全国34个省级行政区域、二百个地市以及一千五百个县区。将消费者转化为投资者和宣传者,形成了稳定的粉丝群体,实现了品牌传播和口碑营销,也吸引了更多投资者参与公司的发展,拓宽了公司的融资渠道。

模式特点-“分红+股权+圈层”的模式非常适合于传统行业打开销售市场。

一、股权众创：共享与共赢的基石

肆拾玖坊商业模式的核心之一是股权众创。企业总部通过招募股东的方式,实现了资金、人才和资源的共享与整合。每个股东不仅投入了

资金，还带来了各自的专业知识和经验，为企业的快速发展提供了有力支持。同时，股权众创模式也激发了股东们的积极性和创造力，使他们更加关注企业的成长和发展，形成了共赢的局面。

二、新零售分红：激励与驱动的来源

肆拾玖坊将新零售与分红机制相结合，为股东们提供了更多的收益渠道。通过设立分舵和堂口等分支机构，企业扩大了市场份额，同时也为股东们创造了更多的商业价值。分红机制的设计使得股东们的收益与企业的业绩紧密相连，从而激发了他们更加积极地参与企业的经营活动，推动了企业的快速发展。

三、圈层营销：拓展市场的有力武器

肆拾玖坊以“圈层人脉”打开核心市场,再以分红、社群撬动终端用户；通过招募终端门店/体验馆的股东，构建了一个庞大的营销网络。这些股东们利用自身的社交资源和影响力，将产品推广给更多的潜在客户，实现了市场的有效拓展。同时，圈层营销还加强了股东之间的联系和互动，形成了紧密的合作关系，为企业的发展提供了有力支持。

四、控制模型与共享模型：灵活应对市场变化

肆拾玖坊在商业模式上兼具控制模型和共享模型的特点。销售奖励、股权分红、年终奖励;总部持有全国分公司51%或以上的股份，确保了企业的核心竞争力和发展方向。同时，通过增发股份的形式，让分公司和终端门店的股东们占有总部的股份，实现了利益共享和风险共担。这种灵活的商业模式使得肆拾玖坊能够更好地适应市场变化，保持持续的发展动力。

五、业绩指标与股份激励：激发团队潜能

肆拾玖坊通过设定业绩指标，激励股东们积极完成任务，从而获取更多的股份和收益。这种机制不仅激发了股东们的个人潜能，也促进了整个团队的协作和进步。在肆拾玖坊的商业模式中，每个股东都是企业发展的重要推动力量，他们的努力和贡献共同推动着企业的不断壮大。

肆拾玖坊的商业模式以其独特的玩法和特色在业界独树一帜。通过股权众创、新零售分红、圈层营销以及灵活的控制与共享模型，肆拾玖坊成功地吸引了大量股东和合作伙伴的加入，实现了企业的快速发展和市场的有效拓展