

半/藏酱酒:一场关于白酒文化的深度之旅之半/藏新零售模式拆解？

产品名称	半/藏酱酒:一场关于白酒文化的深度之旅之半/藏新零售模式拆解？
公司名称	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	13924376557 13924376557

产品详情

半/藏酱酒:一场关于白酒文化的深度之旅之半/藏新零售模式拆解？

导读：

微三云丰富的分销模式举例；分销模式是错综复杂，非常丰富，我是给专门帮助企业、商家、创业者等有自己分销模式提供系统落地的，所有有接触过很多的分销模式，而且大部分都是非常不错的，比如说二级分销（用户与用户之间的分享，是分销最基础的模式，也是最常用的）、团队奖励、团队计酬（这两个主要是有利于平台去发展团队的，分销靠的就是人，团队越大影响力越大，平台的精力终归有限，平台通过找一批有能力有资源的人，各自去整合影响圈子里的人）、还有些是结合起来做区域分成、平台分红的模式（主要是针对一些有能力的、有资源的人，能够快速绑定这些人来帮助平台开展市场）等等。

东莞市微三云信息技术有限公司成立于2014年7月，公司以融合数字技术为核心，提供科学、精准、人性化的数字及信息化解决方案，为企业信息化、大数据建设提供保障。公司先后荣获国家高新技术企业，国家科技型中小企业，大数据企业。在广东东莞设成软件工程研发中心，是公司拥有自主知识产权的软件著作权200多项。智网互联自成立以来，不断加大技术创新、产品创新和业务模式创新力度，已为20万余家家企业提供了youxiu的电商新零售系统服务。

微三云系统分销模式月度计酬奖励、礼包分红奖励、云店奖励、招商奖励、消费奖励、运费奖励等，还有创新应用模式思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，全民拼购模模式、共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，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，其他更好玩的万变不离其宗，原理都是把平台赚取的利润共享出去、如何把有限的利润更合理分配出去，对市场最有推动力；企业会根据自身的资源和积累、现有的运营方式来选择适

合自己的分销模式；

半/藏酱酒的“DTC模式”+微三云商业模式设计+软件开/发服务+微三云邹锋兴分析

半/藏酱酒的“DTC模式”新零售:

白酒江湖上，争奇斗艳、模式各异的品牌层出不穷。在酱酒领域，除了肆拾玖坊和酣客，又出现了一家以DTC模式为核心的酒企——半/藏/酱酒。

半/藏/酱酒业式成立于2020年9月5日，由半藏文化发展（深圳）有限公司管理运营，从企/查查可知，其主营业务是预包装食品、散装食品、预包装食品、茶叶烟、酒的零售。据悉半/藏/酱酒业的创始团队有20人，都是原全球500强的高管，其中谢苗为半/藏/酱酒业CEO，同时为半藏志汇总院公司的法人代表。创立之初，半/藏/酱酒就依靠这些联想的人脉资源，精准划定了目标消费群体——中产阶层。这些人往往是一些商会会长、企业家、或者公司高管等高净值人群。这一群体不仅消费实力强劲，他们周围也聚集着大量的白酒消费者，可以依托股权链接模式不断吸纳他们发展分院。从目前发展的状态来看，半/藏/酱业确实如同当时的肆拾玖坊一般，在无数中小酱酒品牌为动销焦虑时，半/藏/酱酒通过圈层营销，已经实现了入局酱酒市场短短4个月，销售额便破亿，15个月销售额突破6亿。如今，半/藏/酱酒坐拥700多家分院公司，半藏客堂、铁红梁酱酒生活馆遍布全国。

其实半/藏/酱业成立仅三年时，在酱酒领域也只能排在第五梯队，但是创始人却喊出了“5年剑指百亿，图谋千亿市值”的宏大口号。能有这般气概，半/藏/酱酒自然应该有自己的底气，或许就是来自其商业模式所展现出来的优势：毕竟入局酱酒市场才短短4个月，销售额就已经破亿，15个月得时间销售额就突破了6亿，同时还成立了700多家分院.....可想而知这样的营销模式还是非常厉害的，自然给足了创始人的底气。

半/藏/酱业背后成功的秘诀，其实就是抓住了私域流量！

私域玩法：社群玩法用这几年的互联网词汇描述叫私域营销。虽然不走传统商超，酒桌之外很少能看到，但随着核心消费者裂变和流量汇聚，现在能见度越来越高，并溢出到达公域。

所有的生意，本质都是流量生意。

一、半藏新零售模式拆解：

分院：门槛10万货款，对应代理等级拿货价。

个人股东：门槛1万货款，对应拿货价4折。

股东的股权分红，比如堂口股东，按拿货量来设计对应的比例，拿的数量越多，比例就越高。

二、成为股东的权益：

分红权益：股东拿货价、招商收益、补货收益、年终分红、股权收益、活动分红收益等..

线上（会员-代理）商城工具：分润模式实现（价差、分销、区域分红、团队业绩分红等...）、门店导航、素材推广，商学院，营销功能，等....

赋能权益：资源链接、商学院培训、招商扶持、引流扶持、活动动销扶持、宣传扶持等...

三、当个人股东升级分院，上级分院收益？

平级进货奖励，股权奖励。

四、一馆两线落地

半藏分院、线上+线下+体验式营销

重新定义了酱酒，不单单用来喝，还可以用来做有价值的社交；

把消费者变成消费商，把消费商转化为消费型的股东；

卖产品不如圈人和圈渠道，通过股权的结构把消费者和投资者引导众创平台。

结语：

总之，半/藏/酱酒之所以能在短时间内取得如此辉煌的成绩，得益于其独具特色的“DTC模式”。在这个充满变数的时代，唯有不断创新求变，才能赢得市场份额，成为行业中的佼佼者。而半/藏/酱酒无疑为我们提供了一个值得借鉴的成功案例。在未来的发展道路上，让我们期待它能继续书写新的传奇篇章！

文章资料收集于互联网，小编只是分析模式，不参与任何项目运营，也不收费推广项目，以上分析不构成任何投资建议。大家都很忙，时间精力很宝贵，玩家勿扰、玩家勿扰、玩家勿扰！

如需要完整方案或开发这样的商城系统，欢迎留言留下您的联系方式，或直接电话联系小编！忙时，来电若未能及时接听，可直接加小编微信（手机号同号），说明来自顺企网，了解某模式。即可获得赠送：商业模式免费设计等优惠。

搭建商城、小程序、公众号、APP，区/块/链系统、供应链系统、通证系统、元宇宙电商系统、DAPP开发，超级云APP系统、数字交易所等。加微信享优惠。