

酣客酱酒系统模式案例

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 酣客酱酒系统模式案例 |
| 公司名称 | 广州金诺互联软件定制开发 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市天河区吉山新路街24号1栋七单元201房 |
| 联系电话 | 18928905212 18928905212 |

产品详情

今天和大家分享“酣客”的营销模式，酱酒产品如何通过社交电商、社群营销来促进消费；“酣客”目前拥有近2000家酣客酒窖，中年精英注册酣客超过15W+人。1、商业模式拆解：FFC模式：消费方式升级为“需求型+追求型”叠加消费方式重新定义了酱酒，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合伙人；2、酱酒新玩法设计策划：火检法、水检法、看挂杯、拉酒线、看酒花、盲品十四招、白酒封测、酱香之旅、品鉴会、游学等...3、实体体验店完成-文化认知及销售：定制酱酒礼、分号如何自行招募合伙人、开启一个分号需要完成那些工作、进货规则、沉浸品酒、专业鉴酒、花式玩酒等主题沙龙设计策划等...4、新零售分润：分红权益：合伙人专属拿货价、招商收益、补货收益、年终分红、活动分红收益等..线上（会员-代理）小程序商城沉淀数据、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...