

# 国吉祥酒营销新模式，买一送十二活动提高品牌在市场中的占有率

产品名称	国吉祥酒营销新模式，买一送十二活动提高品牌在市场中的占有率
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

国吉祥酒营销新模式，买一送十二活动提高品牌在市场中的占有率

在这个充满变革的时代里，各行各业都在寻求着自己的发展之道。而在酒业这个传统行业中，一个名为国吉祥的品牌却凭借着其独特的营销模式，成功引起了业内人士的关注。国吉祥酒，一家以模式创新为驱动的企业，近期在业内外掀起了一股疯狂的竞争热潮。不同于其他企业通过广告轰炸、大规模渠道铺设的方式进行市场推广，国吉祥选择了一条更具特色的发展道路——将目光/瞄准了区县级市场的广大消费者，并在此基础上构建起一套全新的销售体系。对于很多人来说，“买一送十二”这样的促销活动并不陌生。然而，当这一概念被引入到酒业时，无疑给这个行业带来了一场革命性的颠覆。国吉祥正是利用这种激进的销售策略，迅速打开了市场局面，赢得了众多消费者的青睐。而在这背后，则是他们对品牌建设及营销模式深入挖掘的结果。首先，从产品角度来看，国吉祥坚持品质为先的原则，严格把控产品质量关。同时，针对不同地区消费群体的需求特点，有针对性地推出相应的产品线。这样一来，既保证了产品的核心竞争力，也为后续市场营销打下了坚实基础。其次，在销售渠道上，国吉祥采取了区别于一般企业的做法，重点布局区县级市场。这是因为相较于大城市而言，这些地区的消费者更容易接受新鲜事物，也更愿意尝试新品牌。再加上当地信息传播速度相对较慢，竞争压力相对较小，使得企业在开拓这片蓝海市场时具备更多优势。最后，为了让更多的代理商加入到这场盛宴中来，国吉祥还专门设立了省级企业管理公司制度。此举不仅有助于规范各区域内的销售行为，保障各级别代理权益；同时也让整个销售网络更加扁平化，减少了中间环节过多导致的信息传递延误问题。

国吉祥酒的营销模式受到了业内人士关注——号称模式创新的国吉祥酒，在业内开启了疯狂竞销模式，用看似不计成本的“买1瓶送12瓶”营销手段，来完成品牌方自诩的“C端爆破”，实现所谓的差异化营销。

虽然在酒行业，大家对国吉祥“买1送12”的做法却褒贬不一，但是国吉祥酒的市场得以迅速扩张。

国吉祥办“买一送十二”的活动，拓展品牌与营销模式的深度，深挖品牌的发展路径，强势布局品牌全国化。“买一送十二”即买1瓶酒，消费者就可以在一年中的每个月持续性地得到相应的产品，而且买得多，送得多。

这一模式是国吉祥让出了自身的利润空间，为渠道商和消费者赋能。该模式的实施，有利于为经销商解决高库存的难题；也为大众消费者提供了以更合理的价格买到更优质好酒的机会。

## 模式起底，如何解读？

据平台推广资料介绍，国吉祥目前接收5亿消费用户；

由终端销售商家将国吉祥产品销售给5亿消费者，接收2844000个终端消费商家；

由区县代理经销商在其辖区内招募2844000个终端消费商，接收2844个区县代理经销商；

由省级企业管理公司在其辖区内招募2844个区县代理经销商，接收34个省级企业管理有限公司；

由品牌销售运用中心全国建立34个全资子公司，构成省级企业管理有限公司；

最终由黔国/酒业集团作为金字塔尖，太阳线波及全国市场乃至消费者。

接下来我们来了解一下终端消费商、区县级代理经销商、省级企业管理公司的达成条件以及可获得的收益。

### 终端消费商：

拥有线下经营门店，并且有营业执照，购买过平台任意品牌商品，即可申请成为终端消费商。

成为终端消费商后可获得宣传推广权利，每出售一瓶酒水，可获得70-120元不等的销售营销费用返款；销售产品后，每个月赠送一瓶都可获得18-35元不等的赠送营销费用返款，可连续享受12个月，直到赠送的12瓶酒水全部赠送完毕。

### 区县级代理经销商：

拥有注册资金100万元以上的独立酒类销售业务法人经营资格，200平方米以上的办公面积和经营场所，以及200平方米以上的储酒库房，储备资金不低于30万元，有2人以上的合作股东，10人以上的管理和营销团队，以及2名后台系统管理人员和财务管理员，具有良好的社会资源和政府资源，具有良好的市场拓展能力，并且首次进货不低于100件。达到以上条件即可申请区县代理经销商。

升级成功后可获得推广权，辖区市场内终端消费商产生实际销售后，可获得营销费用分配，所辖区域终端消费商每销售一瓶酒，可获得30-60元不等的销售营销费用返款；

此后赠送的12瓶酒每赠送一瓶都可以获得10-20元不等的赠送营销费用奖励，总公司还会给予阶段性激励政策的奖励。

### 省级企业管理公司：

省级企业管理公司由品牌销售公司战略管理人（总公司）、发起人、合伙人组成。总公司对省级运用公司参股、控股，但不参与分红，必须具有一票否决权和67%股东投票权，发起人投资30万元认购资金（地区不同，认购资金也不同，按照比例出资控股21%），合伙人可设立10个，10人投资100万元认购资金，认购45%的股权，成为该公司的合伙经营人和服务管理者。

省级企业管理公司成立后，可获得推广权，可招募所辖区域内市级代理经销商（市级代理经销商也需要有办公场所），省级企业管理公司所辖区市场内产品每销售一瓶酒，可获得3元的销售营销费用返款，每赠送一瓶酒，还可以获得3元的赠送营销费用奖励，以及公司股权释放所产生的价值奖励，股权溢价所产生的价值奖励。

## 买一送十二机制

目前该平台销售两种品牌酒水，分别是“国吉祥”、“云汉春”，价格分别是298元/瓶、398元/瓶、698元/瓶，全部施行买1送12政策，实际每瓶酒水价格从22.5元--53.7元不等。

终端消费者收益分析如下图：

注明：小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，玩家勿扰，以上分析不构成任何投资建议。

总的来说，国吉祥酒之所以能够在短时间内取得显著成果，得益于他们在把握市场需求的前提下，通过对自身资源合理配置以及运营方式的大胆改革。他们的成功经验为我们提供了一个很好的借鉴样本，值得业界同仁们认真学习研究。当然，任何一种商业模式都不可能一蹴而就。在未来发展中，我们期待国吉祥继续秉承初心，坚守品质底线，持续优化升级自身的营销体系。只有这样，才能真正实现长久稳健的成长，成为行业里的佼佼者。