

# 买一送十二活动助力国吉祥酒解决经销商高库存难题

产品名称	买一送十二活动助力国吉祥酒解决经销商高库存难题
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

买一送十二活动助力国吉祥酒解决经销商高库存难题

导读：

莞云晶抖云商城云平台系统优势：

第一、系统底层架构强：（优于同行）已稳定支持多家100亿营业额的平台，数百家过百万会员的商城平台，系统安全系数高，自带防黑客攻击

第二、系统延展性强：（市场仅 / 有）支持多种功能应用功能扩展和多种模式结合的应用场景，挂售模式拉会员非常快速，需要配合更多更新的模式及应用进行落地及去泡沫，系统支持一键升级扩展的应用有社交电商模式系统及应用、社区团购模式系统及应用、跨境电商模式系统及应用、挂寄售批发零售模式系统及应用，短视频电商模式系统及应用、众筹卖货模式系统及应用、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，区 / 块 / 链模式系统及应用、直播模式系统及应用、分红榜模式系统及应用等等，并且每个月都要增加2 - 3个模式应用

第三、系统支持多种分销模式：（同行独 / 家）绩效管理、推广奖励、区域奖励、店铺等级奖励、奖励、分红榜、团队奖励，dailishang

第四、系统支持多种应用端口：（同行ZUI全）七网合一，APP、小程序，公众号、H5、douyin小程序、toutiao小程序、支付小程序

第五、支付方式灵活：（超乎你的想象）支持支付、支付宝、通联支付、合利宝支付、杉德支付、paypal支付，皇家支付，区 / 块 / 链支付、汇聚支付、通联快捷支付、通联H5收银台、零钱支付等等，而且在陆续增加中

微三云还提供众多市场风口模式，比如思购臻选秒杀模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，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，美丽天天秒链动2+1奖励模式，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、广告电商模式等应用模式

微三云软件自建客户项目管理平台，通过此系统平台确认制定好的项目开发计划、需求方案设计、开发进度版本管控和售后维护等内容。客户可以使用微三云给予每个签约企业的账号登录进去，对项目相关内容进行协助和确认工作。

在项目计划&需求管理上，我们需要对软件开发项目目标进行分解和对资源估算以制定项目计划，划分项目阶段性发布版本及其所包含的功能模块。并在软件开发的项目计划里注明每个阶段的大致需求、预期成果、里程碑时间和调整沟通的缓冲时间，以及需要和客户沟通确认原型设计的日程安排。然后会由客户及其决策团队对项目计划草案进行讨论，提出修改意见等。我们将根据各方意见进行修改和完善需求实现细节。若发生双方沟通的时间延误等因素，则项目计划时间也因变而变。我们将在沟通平台里动态调整项目各阶段的开发时间、交付时间和沟通确认时间等协调内容。使得项目计划真实反映项目的实际进度，从而确保开发需求的阶段成果质量。

国吉祥酒营销新模式+商业模式设计+软件开发服务+源码搭建+微三云邹锋兴分享

在酒业市场中，一种新型的营销模式正悄然崛起，并引起了业内人士的高度关注。这种被称为模式创新的营销方式，源于一个名为国吉祥的品牌。它以其独特的销售策略，迅速打开了市场份额，成为了业内的焦点。国吉祥酒的营销模式之所以受到广泛关注，主要在于其对传统营销理念的大胆颠覆。在过去的酒业市场竞争中，企业往往通过广告轰炸、价格战等手段来争夺市场份额。然而，国吉祥却另辟蹊径，开创了一种全新的营销路径。首先，国吉祥采用了区县级daili经销商制度，将市场细分为一个个小区域，让每个dailishang都能在自己的区域内获得更大的话语权。这种方式不仅降低了企业的渠道成本，还提高了产品的渗透力。同时，通过对各区县业绩的考核与激励机制，进一步激发了经销商的积极性，实现了厂商与商家之间的共赢局面。其次，国吉祥运用现代信息技术手段，强化了对企业运营过程中的监控与管理。通过对大数据的分析挖掘，及时调整产品结构，优化资源配置，确保企业在激烈的竞争环境中始终保持领先地位。但最令人瞩目的还是国吉祥所推出的“买一送十二”活动。这并非简单的降价促销，而是一种旨在深化品牌形象与内涵的营销策略。消费者购买一瓶国吉祥酒，即可获赠一套精美的文化礼品。这一举措既让消费者感受到了实实在在的利益，同时也加深了他们对于品牌的认同感。可以说是一举两得的好办法。

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

由省级企业管理公司在其辖区内招募2844个区县daili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daili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daili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daili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daili经销商（市级daili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。

终端消费商收益分析如下图：

总的来说，国吉祥酒的营销模式具有极高的可借鉴性。它的成功之处在于找准了市场的痛点，以满足各方需求为出发点，整合资源，实现多方共赢。这种思维模式无疑为我们提供了一个新的思考方向。在未来的发展道路上，我们期待更多的企业能像国吉祥一样，不断创新求变，推动行业进步。

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。