

国吉祥酒营销新模式引发关注，买一送十二活动推动行业创新发展

产品名称	国吉祥酒营销新模式引发关注，买一送十二活动推动行业创新发展
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引发关注，买一送十二活动推动行业创新发展

导读：

微三云全场景运营：系统支持多种应用端口

微三云OS-OMS支持集团品牌企业内外部系统的无缝互联互通，支持集团分公司和多品牌体系共同使用，我们将其称之为“集团多租户模式”。这也是微三云OS-OMS系统的核心优势。

多品牌集团使用微三云OS-OMS系统，可以通过权限管理策略，实现集团总部和子品牌不同运营主体多组织/多角色的的分级管控；管理模式涵盖店铺、品牌、仓库多层次。运营之间互不影响，边界清晰。管理层级支持三层、四层乃至更多层次架构。

"六网合一，APP、小程序，公众号、H5、douyin小程序（douyin商城类目暂时停止申请中）、toutiao小程序、PC商城，无惧任何平台封杀和限制，特殊客户甚至可以选用购买原生超级APP，功能模式涵盖最新的思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，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。

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。