

酒类品牌的品类营销战略规划与实施？软件开发服务+商业思维+技术服务，微三云麦超分析

产品名称	酒类品牌的品类营销战略规划与实施？软件开发服务+商业思维+技术服务，微三云麦超分析
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

酒类品牌的品类营销战略规划与实施？软件开发服务+商业思维+技术服务，微三云麦超分析

前文引言：

微三云源码：微三云电商云平台系统经过上万个系统客户的共同验证和完善，已形成持续功能标准化+持续微定制+持续优化+持续迭代创/新应用模式+持续微定制+持续升级标准化的良性循环当中，让客户大大减少软件采购事情上踩坑，几万几十万就可以买到自己开发或者外包要几百万甚至几千万都不一定能开发好的系统，因为系统底层就像汽车的底盘，建筑大厦的地基，如果平台想做长久，地基要打好，至少需要500万以上的技术投入。品牌内购模式天然具备的4大特征 – 高效卖货 清理库存 – 拉动企业内需 加速资金流转 – 员工分享裂变 促进新客转化 – 员工关系链 增强信任背书

品牌白酒牵手微三云，酒水企业借私域开启客户营销 + 模式设计

在以往的足球赛事中，啤酒某品牌独占/鳌头。近年来随着中国国力增强，以及中国文化在全球范围内的传播，白酒文化逐步受到全世界范围内的认可，激烈碰撞的足球赛事与醇香浓厚的中国白酒相遇，只为更加激发球迷看球的热情。

尤其是在2022年卡塔尔世界杯赛场，中国除了中国队没去，其他都去了。在世界杯的舞台上，相较于中国队而言，白酒企业似乎更努力出线，白酒逐渐反客为主走入世界杯赛场。

在此期间，包括洋河股份、泸州老窖等多家酒企推出了世界杯专属产品。此外，某品牌白酒也携多款酱香型主打白酒与您畅饮，共话世界杯足球盛事。

在某品牌白酒邀大家共话世界杯赛事的同时，今天微三云带大家一起洞察这家拥有悠久历史的酒业，是如何抓住数字化机遇，捕捉用户全新的消费需求，做好私域增长的？

一、某品牌背景

某某品牌白酒地处7.5平方公里核心产区赤水河上游，青山绿水之间，水质好，硬度低，微量元素含量丰富，土壤为紫色土，土质中偏微酸性。美丽的赤水河畔，风光宜人，环境优美，孕育了灿烂的中华酒文化。酒厂的上空漂浮着无数活跃的微生物群，从而形成某品牌白酒酒赖以生存的独特大气环境。

新消费时代的“新”，是人货场的全方位变革。白酒某品牌想要抓住行业增长机遇，抢占市场先机，势必需要解决新消费场景下

【想得起】和【买得到】的两大问题，提/高触达和转化的效率。针对这两大难题，「某品牌白酒」将目标锁定微信社交生态进行营销布局，携手微三云探索全新、高效的拉新和转化链路，通过布局微商城和小程序商城，以社交之巧力，收获到海量青睐与收益。

二、线上私域商城赋能酒行业

1) 公众号

关注「某品牌白酒」公众号后，在自动欢迎语中引导用户点击菜单栏“进入商城”直接下单。

微分销商城导航以及分销设置

2) 小程序+微商城开店 一店双核

某品牌白酒合作微三云微分销，同时部署了小程序商城和h5微商城，商品、会员、订单等数据互通，商

城分布统一都是“首页”、“商品分类”、“购物车”、“企业客户”、“会员中心”五大模块构成。

某品牌白酒通过线上商城实现与新消费人群和场景的打通，在商品分类中，某品牌通过设置商务用酒、经典系列、虎年纪念款、企业定制酒、员工礼包、提货卡专区分类，贴心地帮助用户快速选择适合的酒品，持续挖掘用户消费意愿。

某品牌白酒线上商城支持同城配送和上门自提，让培养周边客群日常消费习惯，对某品牌更熟悉。客户对某品牌的熟悉度加深还有另一层好处：在有节日送礼需求时，会优先想到“某品牌白酒”。而且，不管是线上还是线下消费，都有购买渠道，客户就会主动找过来。

3) 视频号

结合线上小程序商城，「某品牌白酒」也进一步将公众号、视频号实现了触达、沟通、转化的一体化全链路经营闭环。也将某品牌资源优势充分放大，助力用户深度沉淀，为用户提供更加近距离的交互。在视频号「某品牌白酒」的主页内设置福利官「白雨灵」的企微，引导进入小程序商城。

三、私域转化策略

某品牌白酒适逢传统节日、大促营销节，商城内会上线特惠福利给到消费者，如“满赠”、“秒杀”等营销活动。

某品牌白酒还会定期上线包装回购返利活动，并且可以在下次购买对应商品的时候抵现使用，一方面降低了包装生产成本，同时又提/高了消费者二次回购率，达到了低成本高转化的目的。

某品牌白酒小程序/微商城除了通过上线各种促销活动提/升商城流/量转化外，还在商城内招募分销商、代理商，用户购买指定礼包即可升级为商城VIP，或者充值指定金额升级会员等级，在自营的同时，发动更多的人一起共同创业，还无需承担发货、物流等问题，为商城带来更多销量。

在白酒商品之外，某品牌白酒把低客单、复购高的生活用品：如U型枕、雨伞等引入到线上商城，再通过上线签到打卡、萝卜精灵游戏、下单赠酒花（积分）等营销玩法，提/升客户的进店频次，同时酒花（积分）还能兑换该类商品。

四、总结

在传统酒类某品牌营销转型的今天，社交营销的有效运用，已经成为某品牌更好把握存量市场，不断扩充增量市场的不/二法则。而「某品牌白酒」深谙此道，基于微信生态下海量社交大数据优势，精准“把脉”新营销市场，实现公私域流/量互通增长。微三云也将会持续深耕在微商城、视频号、直播等微信生态多领域探索更加多元、高效的全链路营销玩法，期望为酒业品类的营销提供一份出彩的范本。

小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资/质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式

结语：莞云介绍：微三云电商云平台系统，真实花了3年打磨云平台底层，再花了2年从1个应用到60多个应用，功能丰富全面程度可匹配市场 电商 90%的功能需求。新消费时代的真正锚点，在于人际代差带来的消费底层逻辑的改变。用户购买的不再只是一件件商品，面对个性化的需求满足以及不断迭代的服务体验，消费者们购买的是他们心中对理想生活场景的定义，消费变成了人的自主性的延伸。