

# 微三云陈明凤：白酒独角兽：肆拾玖坊10万合伙人、200亿估值的背后经历了什么？

产品名称	微三云陈明凤：白酒独角兽：肆拾玖坊10万合伙人、200亿估值的背后经历了什么？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

微三云陈明凤：白酒独角兽：肆拾玖坊10万合伙人、200亿估值的背后经历了什么？

微三云陈明凤：白酒独角兽：肆拾玖坊10万合伙人、200亿估值的背后经历了什么？微三云陈明凤：白酒独角兽：肆拾玖坊10万合伙人、200亿估值的背后经历了什么？

肆拾玖坊成立于2015年，是一家围绕民生产业，以酱香酒的生产经营为主，兼营其他源头健康食品的产业互联网新零售企业。

肆拾玖坊秉持“酿新酒、卖陈酒、藏老酒”的经营理念，以酱香酒为核心业务，立足茅台镇核心产区，目前已建成万吨以上产能和四个储酒基地，跻身茅台镇酱酒生产企业前列。预计到2025年，实现年产能5万吨、储能20万吨，销售收入超100亿，成为中国白酒头部企业。

发展至今，肆拾玖坊已积累了数百万忠实用户，拥有100多家分销商、5000多个新零售终端，覆盖全国34个省级行政区域、200余地市、1500个县区。肆拾玖坊年复合增长率超过100%，得到资本市场高度认同，于2021年连续完成A、B轮融资，成为中国创业界和酒行业的“现象级

”企业。

本期就来分析肆拾玖坊成功背后的商业模式。

## 肆拾玖坊商业模式发展

网上关于揭秘肆拾玖坊成功的商业模式很多，多数讲的“三级分离众筹模式”，但这是6年前模式，其实肆拾玖坊目前已经经历了三次进化的过程。

### 一、V1.0版本商业模式

“肆拾玖坊”商业模式的核心在于其独特的股权结构。在这个模式中，总舵主、分舵主和堂口股东三个身份等级制度的设置，让每个人在公司中都扮演着不同的角色，并拥有相应的权利和义务。

1. 总舵主：作为公司最大的股东，总舵主拥有公司的真正股权，对公司具有决策权和管理权。他们的角色相当于一个大家长，对整个组织负最终责任。
2. 分舵主：分舵主是公司招募的200位股东之一，他们必须承担销售任务，并拥有一定的股权。他们的角色相当于一个家族中的中层管理者，负责推动销售和拓展市场。
3. 堂口股东：堂口股东在终端门店或体验馆招募，数量超过30人，他们需要建立一个拥有100人以上的社群来帮助开拓市场。他们的角色相当于家族中的基层成员，主要负责拓展客户和市场。

### 二、V2.0版本商业模式

2023年随着疫情的放开，肆拾玖坊与时俱进，部分子公司又进行了二次模式升级，如广东南越派电子商务公司，现在的升级的模式如下：

### 三、V3.0版本商业模式

广东南越派公司对V3.0模式定位为“会员制的圈层社交新零售平台”。在V3.0模式下，会员进入的门槛降低，将会吸引更多的爱好肆拾玖坊的中生代人士加入。

肆拾玖坊实际上是借鉴了互联网的思维，通过线上线下的融合（OMO），打造了超级圈层，同时又运用了众筹合伙的模式，打造了一个现象级的白酒企业。

### 肆拾玖坊商业模式VS传统众筹

传统众筹：

最近几年，众筹模式非常受企业家的青睐，但是市面上90%的众筹企业结果往往不好，或者说众筹不能持续地发挥价值，综合来讲，传统的众筹模式通常会面临三大瓶颈

- 1.只众筹到了资金，但是人的价值，资源的价值没有发挥
- 2.很难形成系统的社群文化，会员容易流失，很难重复消费
- 3.大多数众筹参与者只是为了相互做业务，不利于众筹产业的发展

肆拾玖坊“众筹众创”：

这种众筹模式的好处在哪里？

1、把传统酒行业那些复杂的中间环节、各级代理商去掉，大大降低渠道成本，让消费者也能以最低的价格拿到酒，价格竞争力很强。

2、股东同时肩负推广、销售、代言、使用的责任，股东收益和分销数量相关，每级股东都会不断地把他的资源、人脉纳入销售体系中来，这个蛋糕就会越来越大。

3、各行业都能参考众筹模式，低成本、低风险地扩张裂变。

## 肆拾玖坊商业模式详解

一、这里面有个核心:众筹众创，什么是众筹众创呢？

众筹大家都很理解，筹的是钱，众创是把所有的股东变成了渠道，也就是说单纯的出钱是不可以的，还要干活，具体看看肆拾玖坊怎么做的？

1、找到49个众筹股东

众筹:每人10万，解决了钱的问题。

众创:这49个股东每人至少创办一个分舵，陆陆续续就搞了108个分舵

2、108个分舵同样是采用众筹的方式

众筹:比如每人2万，一个分舵200个人。

众创:分舵发展堂口

3、堂口也就是是终端门店

众筹:每人1万，一个堂口30个人

众创：每个人创建一个100人以上的社群

## 二、股东赚钱的3种方式

### 1、股东的股权分红

根据拿货的多少设定比例，也就是说拿货越多分红比例越高

### 2、价差

股东拿货有个内部价，到终端的差价全部归属股东

### 3、股东年终奖励

比如500瓶以上1000元，1000瓶以上2000元等等

## 三、总结：肆拾玖坊采用了3级众筹玩法

### 第一级：总公司，解决本金问题

创始人在自己的人脉圈里，筛选了49个有能力成为股东的人，跟他们讲产品品质、营销体系、分润模式等等，最终找到了49多个认可的人。这49个人以众筹的方式，筹集了近500多万创业资金建立总部，购买酒。他们就是一级股东，享有总公司的原始股权。

### 第二级：分公司，解决渠道问题有了产品，怎么建分销渠道？

肆拾玖坊走了一条跟传统白酒企业都不一样的路：让49个股东，每人拓展创办49家门店。每个门店分公司发展49名股东，每人投2万，陆续发展了49家遍布全国的分店。每家分店相当于一个分公司都是一个销售单位，投资人就相当于二级业务分公司，享有分公司的股权。

### 第三级：终端销售

解决销售与客户问题每个分店有49个销售社群，每个社群就是建49个群。这些人再去众筹开终端门店，每个社群发展49个微信群，每人投1万。按500个终端算，肆拾玖坊就积累了资金。同时，每个三级股东要建立100人左右的社群，覆盖近千万客户。最终，门店、社群都能卖酒，有了这个流量池，根本不用愁业绩，所以肆拾玖坊单单2020年，销售额就有20亿。

文章资料收集于互联网，小编不参与任何项目运营，也不收费推广项目，以上分析不构成任何投资建议玩家勿扰、玩家勿扰、玩家勿扰、玩家勿扰。