

# 教你如何 用分销玩法 做出爆款活动

产品名称	教你如何 用分销玩法 做出爆款活动
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

## 产品详情

在我们服务的商家中，很多都是做美妆品牌的，但是大多数人都不知道如何做一个爆款分销活动。为了解决这个问题，今天我们拆解美妆品牌类的营销案例，它是如何用分销玩法做出爆款活动，希望能对大家有所启发。

### 流量来源

### 广告投放

投放平台：以SEM搜索广告、微信朋友圈、小程序电商为主，抖音、QQ广告为辅。

投放内容：各种功效的精油、纯露为主，主要流量来源于电商平台。

### 外部流量

可以看到，在外部平台上，天猫的粉丝量巨大，变现机制完善，时常会通过直播等形式进行产品秒杀，促进用户下单。

抖音、快手以及小红书等平台投入占比相对会比较少。

再通过公众号，小程序，视频等渠道承载私域流量

公众号推文多为福利秒杀、产品功能介绍等，平均阅读在7k左右，推送各类新颖的活动时，多篇推文阅读量在3w~6w。

用户可从公众号、视频号、淘宝店铺进入直播间，参与直播商品秒杀。

变现

除了已有线下门店和电商平台等获得营收外，还将流量导流至小程序、公众号、视频号等私域流量载体，通过SCRM工具，专业的IP和内容，对客户进行精细化运营。

zui终将流量反哺到电商、线下门店上，增加客户的复购频次和客单价。

### 3、案例简介

案例名称：链动2+1

活动目的：转化、留存；

用户群体：女性，崇尚精油/纯露+有护肤需求

奖励诱饵：499元可得正装套组（面膜、洁面乳、纯露）；

案例详情：直推100，见点200，平级10%

## 4.1 引流

根据“转介绍效果=分享效率\*转化效率\*分享频次”这个公式对案例进行拆解：

1.分享效率：包括分销奖励、诱饵选品、参与门槛。

分销奖励：每推荐一位用户购买可获得100见点奖励；

诱饵选品：女性群体关注肌肤问题占比高，利用老用户对阿芙精油明星产品本身的好评度，以及产品功效的认可，打造一款痘痘肌必备急救包，针对长痘、毛孔大、黑头3大肌肤问题。

参与门槛：499产品套装，即可成为代理身份，直推一名消费者获得100直推奖励

## 5.1 充分的用户调研和竞品调研

在分销活动开始前，开展了大量级的用户调研和竞品调研，一方面从购买决策、购买渠道以及一些基本信息上去充分的了解用户需求，挖掘出用户的真正痛点；

另一方面梳理分析多家竞品的目标用户群体、主推产品及其价格、品牌主打卖点等，总结出专属于阿芙精油的营销优劣势，为后续活动推广做了完全的准备。

下面给大家简单介绍链动2+1的营销模式，链动2+1模式4个奖励：

礼包499，成本30%，直推奖励100，见点奖200，平级奖10%

模式两个身份：代理（购买499礼包成为代理），老板（成为代理后直推两人成为老板）。

直推奖励：推荐下线可以获得100。

见点奖：代理发展第三条线可获得见点奖（成为老板后，后续推荐每个人都可以获得见点奖）

平级奖：老板身份下，发展的下线成为老板可以获得平级奖，获取佣金的10%。

帮扶基金：冻结20%消费者获得的佣金，帮助下线推荐10单后可获得冻结的佣金。

举例说明：

如图所示，A推荐了B,C。获得推荐奖励100+100，同时晋升成为老板。

当A成为老板后，B,C将留在A的上级帮助上级发展团队，而A成为老板后，跳出机制，重新发展下线。假设A的上级为平台，继续发展下线D,E。

A的1,2号线是B,C。A成为老板后跳出团队，继续发展下线，D是A的三号线，E是A的四号线，因此A可以获得D,E的见点奖200，还有直推奖100，以此类推，后续A继续推荐别人购买产品，都可以获得见点奖+直推奖。

什么是平级奖？当A是老板身份时，B跟C，或者是D跟E，也成为老板的时候，A就可以获得平级奖。成为老板的条件是推荐两个人购买产品，所以这里可以算出假设B要成为老板，B的佣金收入是100+100（两个直推奖），因此平级奖励（100+100）\*10%

zui后跟大家说一下这个帮扶基金，其实帮扶基金也可以算是一种惩罚机制，假设A推荐B跟C，那么如果B跟C是个僵尸号（不活跃的号，例如小号，别人的号借过来凑数的），那么A跳出机制时，留给上级发展的团队就会没有了裂变效果。因此在获得佣金的时候，就需要冻结20%资金作为帮扶基金，待团队发展到一定数量的时候，才能全部解锁。

模式简单介绍到这里，从模式中，各位读者不难发现。其实与消费者产生关系。可以从给产品赋能这个方面去入手，留下让消费者对企业忠诚度。除去产品本身的属性，小编相信没什么手段比让消费者产生收益更具吸引力。引流也好，裂变也罢，不外乎遵从

“省钱”“免费”“赚钱”这几个方面去思考。利他思维更是会比赚产品差价要走的路容易走得更多。