

美妆品牌进入社交电商短时间竟能获得极高的流量？美丽天天秒来赋能

产品名称	美妆品牌进入社交电商短时间竟能获得极高的流量？美丽天天秒来赋能
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/个
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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

有这么一个彩妆品牌，她们光是在美妆行业既没知名度也每月所谓品牌优势，可是他们便凭着微信小程序社区电商平台，在很短的时间以内达到非常高的顾客量及其销售额！他们都是怎样做到的啊？让我们一起来看看。

原先她们在一开始建立平台时，就建立了二种真实身份体制，一种称为市场销售、一种叫主管。

而且与此同时发布了一款护肤品套餐内容，这护肤品套餐内容标价在599，而要想变成售卖的前提条件就是为了购买护肤品套餐内容，成为市场销售以后成为一个老总那就需要去强烈推荐二位客户去购买这599礼包就能变成主管真实身份。

自然成为了这种真实身份之后还有着奖励机制！

他所宣传的便是：“强烈推荐三人盈利！强烈推荐四人挣钱！”

代理推荐一人就会有150的盈利，而主管推荐一个人就可以获得250的盈利，在其中只要是你主管介绍的代理商也成了主管以后能够拿到它的10%的附加服务平台奖赏。

换句话说代理商在一开始选购599礼包，推荐一个人就用150，强烈推荐两人就拿300而且就更新变成主管了，当主管后再推荐一个就用250，是否一下就会了550元钱了，等同于全部礼包只需49元钱就能获得，强烈推荐第四个人的时候就可以获得纯收益了。

因此当最初自己当老板强烈推荐二位代理的情况下，这俩代理商往往会交给上级领导（并没有上级领导就交给服务平台）作为支撑发展趋势VIP总数，而后面该代理商前去强烈推荐客户，则主管就能拿到250奖赏，代理商升成主管则立即摆脱上级领导，发展自己团队。

她们只是就依靠这种体制，在平台发展最初始阶段就发展了100万的会员总数，而且还能得到绝大部分的流量获取。

但是这样看，客户一共能够得到是多少盈利呢？

假定强烈推荐10人便拥有 $150 \times 10 \times 250 \times 8 = 35000$ 的盈利，而且那只是第一层的盈利，后边老总直推销售业务，老总都能够从市场销售这取得盈利。

于是他在使用这一套方式慢慢地把整个服务平台流量运营下去，而且一个名不经传的渠道从而声名鹊起！短短的好几个月的时间早已让大家都熟知。

这一游戏玩法你看懂了吗？今日所讲的这个团队，是属于市场里做的不是很好的，这些做得好的乃至后面还连接了很多生活服务类、供应链管理这些，来给平台赋能。