

拼多多的【百亿补贴】是真的么？其他平台的补贴模式可以借鉴一下，微三云钟小霞

产品名称	拼多多的【百亿补贴】是真的么？其他平台的补贴模式可以借鉴一下，微三云钟小霞
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

大家好，我是微三云钟小霞

补贴激励将成未来互联网电商主流的用户裂变模式 未来延展性比较强玩法，营销模式

选择补贴激励模式作为用户增长的主要支撑驱动力

所以，在激励补贴策略能够成为以后用户增长基础策略的情况下，能够预知的是，补贴激励策略确实是一个大有作为的策略。不管是积分+补贴激励策略，

补贴的本质：通过影响定价策略，达到对应的商业目的

补贴的目的：最大化商业价值

【补贴金】主要是将用户购买身份的礼包份额转化成补贴金，当销售员卖出去产品后，把补贴金以奖励的形式返还给用户，适用于销售员回本。

如果某代餐粉零售1盒是99元，

一、经销商级别：大礼包VIP会员400元，3980经销商，39800总监，39.8万是总裁级别

二、经销商分销：招商下级经销商享受直推分销9%

三、复购99元优惠：总裁优惠40%，总监优惠30%，经销商优惠20%，VIP会员优惠9%

四、经销商终端销售奖励：（级差）

总裁40%

总监30%

经销商20%

VIP会员9%

举例：如果VIP会员推销一个99元产品，VIP会员分到9元，上面的经销商分到9元，上面的总监分到9元，上面的总裁分到9元，如果是总裁直接发展一个99元用户，总裁直接分到39.2元，如此类推

举例：某用户交纳9万元成为总裁级别，平台赠送9万的补贴金（暂时不能提现），奖励直推分销1万元，并且获得总裁级别的复购优惠和终端销售奖励

1、如果发展一个3.98万的总监，补贴金解锁3.98万到余额可提现（剩余补贴金减掉3.98万），奖励直推分销3980元，并且获得总裁级别的复购优惠和终端销售奖励

2、如果总裁直推发展了一个3980元的经销商，平台解锁3980元补贴金到余额可提现（剩余补贴金减掉3.98万），奖励直推分销400元，并且获得总裁级别的复购优惠和终端销售奖励

3、如果总裁直推发展一个400的大礼包会员，平台解锁400元补贴金可提现到余额（剩余补贴金减掉400元），奖励直推分销39.8元，并且获得总裁级别的复购优惠和终端销售奖励

策略优势：

1、代理商能够快速通过招商经销商收回投资并获得推广奖励和身份级别

2、平台较为容易吸引代理商付钱升级到高级别经销商身份

3、平台能够快速收到代理费，快速资金回笼

4、经销商层级逐级销售，云仓策略，经销商无需线下囤货无需管配送物流

5、经销商可通过平台补贴资金部分解锁给终端消费者，快速建立打造万人团队

6、经销商可解锁部分平台补贴直接用于做市场推广或直接给终端消费者免费试用，建立推荐关系再讲商业模式，终端用户进入门槛低，没有抗拒性，终端容易推广，快速建立团队

7、策略相对较新，已经被某些王老吉吉和哇哈哈平台验证均做到几十亿以上，策略安全不违规，较为放心推广。