

## 茶叶如何顺应时代，转换商业思维？

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 茶叶如何顺应时代，转换商业思维？        |
| 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 | 东莞石排瑞和路一号               |
| 联系电话 | 18002820787 18002820787 |

## 产品详情

茶是故乡浓，中国是茶的故乡，也是茶文化的发源地。茶也已成为全世界最大众化、最受欢迎、最有益于身心健康的绿色饮料。然而随着时代的跳跃发展，传统的商业思维，故步自封的售货方式，会令茶叶产业面临巨大挑战，为了更好的弘扬茶叶文化，应该要顺应时代的发展，创新营销方案，最终拥有自己的大数据。

今天分享一个茶叶产业

链动2+1案例分享：

举例：可根据不同茶叶，设置出茶叶礼盒套餐，礼盒定位499元，平台设置了两个身份

【代理】：购买499元茶叶礼盒，即可成为代【代理】身份，获得产品的代理权，获得100元的自购奖励，推荐好友购买礼盒，可享受100元直推奖，

【老板】：推荐2人购买，并把推荐的前两人留给上级，即可升级为【老板】身份，获得300元自购奖励，后续每推荐1人，即可获得300元直推奖，团队下级代理商进货可赚取间推奖200元

当你的下级想要跳出来升级成为【老板】，即需要为你的团队留下2人，也就是2人变4人，4人变8人，8人变16人，以此类推，团队就会自动裂变强大，就会帮你的商城或者小程序引入大流量。

每次消费模式的升级都是建立在前者的基础之上,传统电商和新零售都会迎来属于自己的鼎盛期,也注定要面对自己的平稳期或者衰退期。无论商业怎么变化,我们可以追逐渠道的红利,但一定要抓住商业的本质,消费者和生产端。