

两个月流水100万，这个卖包包的团队是如何办到的？

产品名称	两个月流水100万，这个卖包包的团队是如何办到的？
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

有这么一个卖包包的团队，他们短短只用了两个月的时间，就将他们的平台流水达到了100万的会员量！
就让我们看看他们具体是如何办到的。

其实像是包包这一类的产品，竞争可以说是非常大，越来越多不知名的小品牌以及数量越来越多，款式也被各种品牌方成批的生产。

那么他们一个全新的品牌，一个就卖两百块钱一个？又相比小品牌没有价格优势，对比大品牌也没有品牌效应，他们又是怎么样提高销量的呢？

原来，她们已经抛弃了原有的线下门店经营，全部精力都放在线上了，这样不仅仅节省了线下的房租、

水电、人力等一系类成本问题，更重要的是不会被时而复发的疫情所干扰。

而在她们的平台当中，只要你消费购买了她们家的包包，就都能获得其中她们平台发放的包包币。

可不要小瞧这个包包币，虽然它并不像其他平台那样用包包币去抵扣消费购物，但是用户可以用这个包包币去参与她们平台的一个众筹活动，并且通过不断参与众筹活动，还能让她们从中渐渐的把这两百块钱的本钱“赚回来”。

是这样的，她们平台所设立的众筹活动是基于三个机制：满四出一、复倍利增、爆仓重生。

满四出一，平台堆积两期众筹，当期众筹出期的是下一期众筹所筹金额，以此以往渐渐保证持久发展。

复倍利增，她们的每一期增涨幅度都在30%，也就是说假设第一期需要1000的购物币，那么第二期就需要 $1000 \times 30\% + 1000 = 1300$ 的购物币，以此类推。当然这30%当中也有分为12%的静态收益、10%的动态收益、8%的平台服务费。

爆仓重生，她们平台的众筹，终会有筹不满的这一天，那如何才能避免众筹失败之后，让用户心里难受呢？这就是她们众筹的核心机制了，当众筹失败之后，则判定重新开始将当期失败的包包币全额退还给用户手中，后三期的包包币则退还70%的包包币，剩下的30%则转化为优先权杖。

由此以往，渐渐的女孩子们也喜欢在她们的平台去购买包包，因为还能通过参与众筹活动赚钱，并且她们的包包也在不断的更新换代，但是价格却一直能够稳定在这个价位。

后续她们的产品包包越来越多，在你购买第一个的时候挑了一个最喜欢的，但是在后面还提出了换购功能，只要是后面再重新拿包包进行退还，就只需要付出一个快递邮费，就可以获得一个全新的换购包包，后面所设计的这个环节，就是非常符合人性的了。

最后，他们平台能火的原因究竟在哪里？是不是就是在最开始，只要购买包包就能不断地赚取收益，并且她们也在不断精进她们的产品，这也是能够占领/市场份额的核心竞争力。