

电商平台经营护肤品，月营收超百万，到底是如何做到的？

产品名称	电商平台经营护肤品，月营收超百万，到底是如何做到的？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

某电商平台经营护肤品，短短数月内，平台积累几万个用户，平均一个月收入八十万，zui多时超过一百万，到底是如何做到的？

公司负责人之一刘先生，在聊天中了解到，刘先生是公司的运营总监，经营一个线上平台，主要经营几个种类的护肤品，没有其他类别的商品，就这么普普通通的几个种类的护肤品，到底为什么能做到月营收7位数的成绩？

“刚开始的半年，我们月营业额不过万，处于严重亏损，店面房租都交不起。”刘先生回忆道。在沟通的过程中我们还了解到，刘先生以前是做传统生意的，所以自从开了店铺做护肤品，也是按照传统的经营方式，但不管是做活动还是低价宣传，人流量始终太少，况且做活动投入成本太大，根本无力承担。

“zui后您是怎么挺过来的，怎么做到现在的业绩呢？”

刘先生掐灭了手里的烟，眼中逐渐透露出丝丝光芒：“是因为一个商业模式，我转型到了线上。”

商业模式？什么商业模式这么厉害？不等我们追问，刘先生开始侃侃而谈。

原来，刘先生经营的化妆品因为刚开始是做线下门店，处于长期亏损，后来在经过朋友的建议下，做了转型，开发了线上商城的业务，并且引用商业模式，终于在半年时间积累了大批用户，并创造了月盈利100W的亮眼成绩，究竟是怎么做到的？

后来我们了解到，刘先生经营的平台用的模式叫做“链动2+1”

链动2+1模式解析

模式框架：代理、老板

奖励机制：平级奖、见点奖、平级奖、帮扶基金、分红奖

商业模式玩法：每一个代理晋升为老板的同时，都需要给上级代理留下“两个原始种子用户”。

以499元产品为例：

购买499元产品可成为代理

推荐2个代理成为老板

举例：

A消费499元购买产品获得直推代理权。

A代理推荐用户B和用户C在购买产品，

A代理分别获得B和C的100元直推奖励，也就是200元的直推奖励。

A代理满足条件升级成为老板身份

B、C分别获得直推代理权。

B跟C留给平台。

A老板推荐D用户购买产品，D成为代理。

A老板获得200元见点奖和100直推奖，也就是300元。

同理，B、C、D想要赚更多，推荐2个直属代理分别赚100元，同时升级为老板身份，2个代理贡献给上级，从第3个代理开始都可以赚100元直推和200元见点奖，也就是300元。

这个模式核心就在于，让消费者先盈利，到购买产品体验，通过产品效果形成用户消费习惯，激发消费者购物欲望并持续为平台创造价值，让消费者参与利润分配，在分佣的过程当中将产品售卖出去，平台也能持续赚取产品的收益，还可售卖直接升级身份的礼包。

不得不说，平台的经营一定是多方共赢才能持续发展，产品不再是唯一，只靠利润是挣不了大钱的，只有合理的设定，让别人在你这里赚钱，那么他就心甘情愿为你赚更多钱。这就是平台短时间营收百万的秘密。