

护肤品结合商业模式来做，如何在一个月就做了1000万的业绩？

微三云钟小霞

产品名称	护肤品结合商业模式来做，如何在一个月就做了1000万的业绩？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/件
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

我有很多做保健品或者护肤品的客户，大家都知道，这两者的成本都是很低的。但他们一开始都是不好卖，因为找不到办法，从一开始的线下招代理到后来的转型线上，逐渐有了起色。有一天我发现其中一个客户做的小程序做的非常好，我后面跟他聊了一下，他们短短只用了半个月就做到了1000多万的销售业绩。他跟我讲，他们是利用了链动模式+线下体验+低价拼团的方式做到的。

他们首先是采用链动模式，只要你花了499块钱购买了他们家的护肤品，你就可以成为他们的代理商，成为代理商有什么好处呢？

好处有三点：

- 1、以后复购享优惠，499的产品只需要花200块钱就能搞定
- 2、你要是推荐你的朋友也花499元消费护肤品，那么你可以拿到100的佣金，你的上一级呢？可以拿到200块钱的佣金。
- 3、推荐两个人之后，可以从代理商身份升级成为老板，享受整个团队的收益。

成为老板身份之后，你只要推荐一个朋友成为代理，你就可以拿到300的佣金，推两个是不是就拿到了600的佣金，不但拿回了你的499，而且还赚101块钱。

如果你本身就有资源，有推广能力，一个月就算只发展了8个代理，这个时候你是不是可以拿到2400块钱的佣金，那么他们也各自发展8个呢？他们每个人是不是也可以拿到2400的佣金。而且因为你是他们的上级，跟你有间推关系，还能在拿到12800的间推奖励。总共就是15200，除去本身要用护肤品，是不是基本等于纯赚？

如果你也想做一个这样的分销商城，你可以找我们聊一聊。

你可能会觉得，有些人圈子有限，不会推广。那么跟你们聊一聊第二招，线下体验。

这个线下体验其实就跟大家有时候去商场看到的一样，主要找线下人流量比较大的地方，摆一个小摊来一个现场体验，如果说有一些感兴趣的人路过，你会不会体验一下？你体验之后觉得还不错的话，会不会购买？

像这种一天做得好，一天有八九十个人参与体验，不怎么好的时候也有三四十人。一般来说，百分之八九十的人都会购买。为什么会有那么多人购买呢？

那就给大家讲他们的第三招，拼团玩法。你在商城直接购买一款面膜是120一盒，但是在他的小程序里面正在做活动，要是能拉上两个朋友一起参与拼团的话，他们每个人都只需要30块钱就可以到手。

这个时候如果客户还在犹豫，你就可以告诉他进小程序参与活动的话，就只需要30就能入手了。那么是不是平台带来了两个有效客户，通过推广，就形成了流量的二次裂变。

今天就给大家分享到这里，如果需要完整方案可留联系方式咨询小编，欢迎大家互相讨论