

茶叶礼盒模式精华 转化商业思维

产品名称	茶叶礼盒模式精华 转化商业思维
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

有个上海来的朋友，他现在在做茶叶生意，他的玩法非常先进，完全和别的茶叶店生意是不同的玩法。

一、会员体系

目前很多会员制玩法，不仅转型成功，而且收入比以前增长了很多倍。他的做法说起来也很简单，普通的传统茶叶店，都是通过卖茶叶来赚钱的，而他是通过卖会员来赚钱。

凡是在店内，一次性充值3000元成为本店会员，不仅免费获得价值3000元的礼品，还能享受本店的特殊待遇。这个特殊待遇就是，会员可随时预约坐席，优先订购，并且会所给每位会员，均定制了专门的茶具，供会员使用。因为能消费得起3000元的客户，都是中高端客户，所以来这里不少是来谈生意，或者跟朋友聚会休闲的。当客户看到印着自己名字的茶具，会很自豪，加上优美的环境，客户空闲了也很喜欢来坐坐。

中国人做生意，很多是在酒桌上，或者是茶桌上谈成的，那些被会员带来的朋友，看到这个环境和定制化服务，也会想着来办理一张，这无形之中，让朋友带朋友，会员带会员呢，实现了客户的自动化裂变。

利用会员制玩法，通过和工厂合作，做了一个线上商城，产品卖得都超级便宜。你如果想买的话，那么有一个条件，就是付费198元成为会员，当然这个会员费可以退。这样一来，一方面给这个老板，强大的现金流支撑，这位老板有大量的会员费作为现金流，另一方面虽然产品卖得确实很便宜，不怎么赚钱。但他因为有了大量的客户，所以很多投资人，想投资他这个项目。会员模式的好处很多，一方面能有效地锁住客户，另一方面能预收不少钱，有良好的现金流。而且有了大量的用户之后，还可以开发客户的后续复购。

二、链动2+1玩法

一个599元的茶叶礼盒，裂变的核是全返，只要买599元的产品，再拉两个人，三个人成团后就可以全返，组团的每个人的599元都可以返还回来。我们再来看看分享的动机。正因为他不是自己赚钱了，而是大家集体省了钱。为了省599元，你拉来了两个朋友，你拉了两个朋友后他们也跟着省钱了。这就像瑞幸咖啡之前的分享裂变逻辑一样的，把这个活动分享出去，你和朋友就会各自得到一杯咖啡。

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这个机制实现了，只要积累一个流量，就会变成三个流量，参与拼团的用户开心了，商家是不是就惨了呢？我告诉你，商家一定不会亏的，这里面的玄机在哪里呢？听我给你慢慢说，他在这里设计的全返是不能提取现金出来的，返还到账户上只能购买平台上的其他产品，你认为这个全返设计会带来什么样的结果？

你想象一下，如果平台内没有低于599块钱的产品，你再去购买其他产品的时候，是不是还需要去另外加钱呢？所以你能这样判断，全返这个动作其实是刺激了一种回购行为，仔细再看看这个逻辑。无论是代理还是直接面对的C端用户，这个三人拼团都会不断的裂变，不仅解决你的流量问题，还解决你的回购问题。