

现在的实体生意不好做，但有这么一家护肤品店，每个月多赚30万

产品名称	现在的实体生意不好做，但有这么一家护肤品店，每个月多赚30万
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	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

现在的实体生意不好做，但有这么一家护肤品店，门店几乎没什么人，但是生意并没受到影响，而且每个月还多赚30多万。那么他们是如何做的呢？

他们其实是选择了两种场景，一个是线下实体店继续保持正常营业，一个是转型线上的小程序商城。

他们依然保持线上线下相结合，让小程序商城和他们本身的客户保持着紧密的联系，沉淀客户，随时都可能发生交易。

那么他们的小程序商城是怎么做的呢？他们采用的是储值卡+消费返利+二级分销的方式，把两者联系起来。

储值卡是什么意思呢？只要是你到他们店里面无论是消费哪一款产品，你都可以免费拿走，但是有个前提条件。这个产品的卖价是多少，你只需要在他们的小程序商城储值相应的价格就可以拿走了，假设价格为300元，那么下一次你还能用储值的那300块钱任意消费其他的产品。

这样做的话是不是诱惑力很大？而且也都是品牌，当你去他们店里面，问销售员能不能有优惠，他告诉你这个，只要你是他们小程序商城的新会员，就可以免费拿走，你会不会很惊讶？是我的话就直接下手了。

那如果会员复购把之前储值的钱都用完了怎么办？那么这个时候就需要消费返利的作用了。

只要你消费了500块钱，那么你就能成为他们家的黄金会员，有什么用呢？以后在他们家消费可以打九折。

九折虽然听起来优惠力度不是很大，但是重点不在折扣上面，而是你打折打掉的钱，他们会帮你存到你的会员卡里面，什么意思呢？举个例子：当你在他们家买了一瓶500块钱的粉底液，打九折的话就是450块钱，那么相当于给你省掉了50块钱。

省下的这个50块钱，他们就会帮你存到会员卡中，下一次消费，可以直接拿来抵扣。那么下一次你在过来消费的时候，你除了可以抵扣那50块钱以外，还可以干吗？是不是又产生了消费，产生消费打折下来的钱是不是又存到你的会员卡里了。

这个方式是不是挺厉害的，只要成为了他们家的黄金会员，那么一直消费就一直卡里有钱，当你的护肤品用完了是不是就会优先考虑这家来买，复购的问题是不是解决了。

其实理解起来也很简单，相当于是一个八折的优惠，玩出了花，让你觉得他们给了你很多钱的感觉，通过这种方式，每个月给他们带来了90多万的销售业绩。

那么他们小程序的流量是怎么来的呢？你可能会觉得不真实，如果单单靠实体店来引流，那肯定是不可行的，顶多商圈周边2-3公里的覆盖范围。但是小程序商城是不一样的，二级分销也是在引流裂变这块发挥了重要作用。

那么这个分销是怎么个规则呢？只要你消费达到500元就可以成为他们家的分销合伙人，好处就在于只要你推荐你的朋友也购买他们家的护

护肤品，你可以获得10%的提成，你的上一级可以获得5%的提成，再上一级就没有了，只存在二级分销。

当你用了他们家的护肤品觉得还不错，会不会分享给你的朋友，不论是多元的朋友只要他们进入小程序里面，看到这些活动，他们会不会尝试？