

用链动的方式卖护肤品，只用了一个月，就达到了千万流水

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 用链动的方式卖护肤品，只用了一个月，就达到了千万流水 |
| 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 | 东莞石排瑞和路一号 |
| 联系电话 | 18002820787 18002820787 |

产品详情

近有一个很火的商业模式，采用链动的方式卖护肤品，只用了一个月的时间，就达到了千万的流水，三个月后，自己的平台也做得越来越大，平台会员达到了50万左右。这个客户这么好的成绩是如何做到的呢？给大家聊一聊。

他说用的链动模式呢其实理解起来也很简单，主要是为了拉新拓客引流，让一部分产品利润分配给消费者作为分销收益。

首先这个模式分为两种身份：

一、代理跟老板

二、五个奖励：直推奖100元，见单奖200元，平级奖10%，帮扶奖20%

我们来看看他们是怎么做的，如何短短时间就获得如此大的流量、流水。几种护肤品打包成一个礼包，设置成499的价格，用户进入平台购买了这个礼包之后就能成为代理的身份，获得直推权益。

用户A如果想获得100的直推奖励，那么他只需要推荐两个人也下单这个礼包即可，还能从代理升级成为老板身份，享受全部奖励收益。

用户A推了两个人之后，就相当于回本了200块钱，成为老板就可以发展自己的主市场，直推一个人可以直接获得直推奖+团队见点奖300块，那么用户A相当于免费拿到了这个产品，并且还能享受后续团队整个裂变的收益，只要团队中的人也推荐其他人购买，用户A享受整个团队20%的收益。

团队的人是不是都想自己也免费拿产品，都积极的分享推广，把团队裂变下去。一些同样的产品，你去别人家消费，人家什么都不给你，也不打折，那么就要结合好商业模式来做，做一个平台重要的就是流量，有了流量才有源源不断地消费者进来，这样才能不断做大做强。

如需完整方案，可向小编咨询了解获取

