

解裂变式会员卡招项目合伙人、快速裂变团队收百万现金模式

产品名称	解裂变式会员卡招项目合伙人、快速裂变团队收百万现金模式
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

白酒市场因受疫情影响，上到源头、下到渠道商都在经历前所未有的生存压力。在酱香酒之都茅台镇那边，有很多这样的酒厂，他们的酒都是经过严格标准化流程生产出来的，有着非常高品质的酒，而且如果说你要按酒品质的话，他至少能够比得上市场价几百至壹千多块钱一瓶酒的品质，但是这些他们渴望找到更多的人帮他们从厂家直接对接给消费者去进行销售，而且我们好多商家都尝试用OEM品牌方式销售这样的酒，但是呢始终没有很好的销售方法，但是这种酒你只要真正让别人品尝到了，教大家去品尝了，很多人还是很愿意接受的，但如何先可

那么接下来我跟大家分享一个价值千万的酒类营销策划商业模式方案，看怎么把酒厂或品牌商里面的酒快速卖给消费者、快速打开市场、建立属于自己销售渠道和客户大数据，让产品有稳定的销售，并能快速增长。

商业模式：[传统模式+互联网模式]

传统模式是卖产品、赚产品的差价，互联网模式是卖模式、卖身份，是让消费者觉得你是亏本的，赚消费者看不到的钱。

首先我们先打破传统模式卖产品思维，换一种方式来卖产品，接下来你会发现结果超出你想象。

那如何卖？

**个是先卖会员，设定会员资格，先做一个引流爆品产品出来去卖会员，那么我们应用一个什么样的方法去设计一套令客户无法抗拒的成交主张去卖会员呢？它的会员主张是什么呢？

以卖出去呢？酒他们没有品牌和好的销售渠道，所以说他们一直难以把产品对接销售出去。

我们来看看这个主张对你来说有没有吸引力，你只要花 198
元成会我们的会员，送你一个价值 98
块钱的温酒杯器，冬天来了你可以拿这个东西来温酒器，还送你 398
元的千元品质白酒两瓶，然后再送198元现金购物券你，你这 198
块钱还可以在本店无阻碍无门槛的买酒，并且还送你一个98元的温灸
器一套”，这一套的话是一个礼品盒啊，消费者等于白拿，还多拿了
2瓶酒并又得到了温酒杯器和温灸器。可以说消费者是无法抗拒的。

那这样的话，如果说从你身边的朋友开始入手，你去参加各种各样的
酒局，在酒局上面先请它们品尝你的酒，让它们感受到你酒的品质，
然后你推出一个这样的会员资格，你感觉你的朋友们要不要办理？

并且还再送他两个特权：

**个特权是它五张这个现金购物券，这个现金购物券的金额 40-100 元
不等，今后可以在这商城里消费买酒并且只要它介绍个朋友来办这个
会员卡，你就送它一瓶 199
元的这个酒，品质千元级别，但是市场价是 199 元 1 瓶，你只要介绍
一个会员办卡，给它三张卡，它只要发给它的朋友，它的朋友拿卡来
激活就可以了，这就是发动病毒裂变对不对？

那我们算一下我们这样做的话是赚了还是赔了呢？我们光卖会员其实
都是赚钱的，399 元的两瓶酒其实加在一起成本是 60
块钱，温灸器一个是20块钱，你送它一百元在本店消费的这个购物券
，这个其实这个券是可以拆分消费实现裂变销售并且还赚钱的，然后它
介绍一个朋友你还送它一瓶酒成本也就几十块钱，几个加在一起也就
是说你每卖一个会员你还能够赚到将近30块钱左右。我们有的人可能
对这个行情不懂的，唉呀，怎么可能这么便宜啊？这么便宜的是什么

酒啊？如果是你懂这个行情的话你就知道其实市面上卖几百块钱一瓶的酒，他真正的厂家拿出来话也就几十块钱

所以说大家就不要去争议这个事情，我们明白这个背后的原理就行了，那这样直接从厂家出来的话，通过这样简单的操作一个月时间圈了将近 500 个会员，就是通过朋友与朋友，朋友与朋友的推荐和裂变，在朋友圈的酒局上面去让大家免费品酒，透过这种裂变的形式这种朋友圈的形式来运作这个事情，各位如果说我们一个会员赚 30 块钱，500 个会员的话是不是赚到 1 万多块钱呢，但是这仅仅只是一个起步对不对？

后续你联系了这 500 个会员持续供酒的话，后端的利润就很可观的是不是？这个就叫做卖会员。也就是说透过这种方法去卖会员的时候，它能够测试你的产品能够销售出去而且能够通过卖会员立刻赚到钱，更重要的是，能够通过公司的营销系统商城ID号锁定推荐奖励和后端跟进的长期消费奖励，那有了这个会员之后接下来是不是就可以卖项目了，各位把这东西就可以当做一个项目去销售，招募更多的这个项目推广的人，帮你去复制你的这种模式，那如何去复制呢？

接下来我们设计第二个身份叫合伙人，有了这个身份的设计，我们第二个就开始卖合伙人，他只要出一万块钱成为你的这个项目合伙人，那 1 万块钱他能够得到什么价值呢？

首先**个送它 1 万块钱的酒，当然这个酒是没有折扣的酒，比如说是 199 块钱一瓶就送它 50 瓶酒，如果它本来要喝酒的，本来要应酬的这个 1 万块钱它本来它就赚回来了是不是？

然后呢不仅送你 1 万块钱的酒，今后每成功推荐卖一瓶酒出去，然后 60% 的利润都归你、那这样你给它算的话利润还是很可观的，对不对？就相当于它花了 1 万块钱代理了一个酒的赚钱的项目，而且有你这套互联网营销系统商城会员锁定的模式，它就能够非常简单的在它的朋友圈里面去分享，去裂变，或许你会问，你还只给它 60% 的利润，那它去卖这个会员的时候是不是成本就很高了，这个我们也考虑到的

，再给出更大的赚钱方式它、再送它 500 个会员的这个资格。

就是说前面 500 个会员它可以去发展，每卖一个会员也让它赚 30 块钱，也就是 500 个会员发展出去的话，它马上它就能够收到 15000 块钱，就能够把它这投入的成本收回来，还能够赚到钱。当然你前面给了它一万块钱的酒对不对？相当于这样的项目对他来说基本上诱惑力是非常大的，那么接下来他要怎么操作呢？

你送了它 50 瓶酒对不对？送它 1 万块钱的酒，那这 1 万块钱的酒它就可以请朋友吃饭、唱歌或者去参与别人的酒局的时候自己带酒，然后它就把它这个酒让别人去品尝就行了，别人一品尝后就推一个会员，这样的会员基本上是无法抗拒成交的那这样的话它就很容易去启动它这个项目。

而且我们还给它一个没有风险的承诺，就是一年之后如果说你感觉你销不动，你做不动，你的会员卖不出去没关系，我现送你 1 万块钱的酒给你，这个酒相当于你免费喝了。

你感觉这个有没有吸引力，如果说你赚到钱了，你的会员卖出去了，那第二年我们就不退了，就继续合作，各位，对于你来说有没有吸引力，你必须身边有这样的喝酒的资源，才会有吸引力。

我们很多人如果说本来平时就不交际应酬，身边的朋友也本来就不喝酒的，那可能对于你来说就没有太大的吸引力了，但是通过这个例子我们能够明白一点就是，当你那个前面的会员卖得很好的时候，你就能够把你卖会员的方式复制给别人，别人就可以当做一个项目来做，并且只要让它感觉这个项目对它来说没有任何风险，然后随随便便能够把这个钱赚回来，而且后续还有很大的想象空间，那么别人就很愿意去掏这个钱来给你进行合作。

为了让合伙人赚更多的钱，更加全力以赴去卖合伙人。那我们再设计了一套卖合伙人的奖励模式。合伙人享有卖合伙人资格，合伙人每成功卖出一个合伙人，我们就给予20%奖励2000元这个人。那这个时候呢你就把这个资格给卖出去了。

也就是说我们在这个项目合伙人的基础上，我们可以再设一个联合创始人，5万元成为联合创始人，他只要出5万块钱就可享受发展其他项目合伙人资格而且奖励金额更高，每发展一个1万的项目合伙人，他就可以拿到3000元钱，每发展一个联合创始人他就可以拿到10000元，他发展10个联合创始人+10个项目合伙人是不是钱就回来了还赚了20000元、且后续所有的卖酒他都可以占到20%左右的利润空间，这个对他来说是一个被动的收入，这就是你卖项目联合创始人、项目合伙的一个资格，这个时候你整个架构起来后那么你的这个公司是不是就值钱呢？

你的公司有了这套模式，有了这套架构你就可以卖股权去赚钱了，这个时候你公司你就可以拿出一定的比例的股权去卖，给更多有资源的人跟你来合作。

那么这些有资源的人它入股你的这个企业，它就能够帮助你去找更多的这样的项目联合创始人、项目合伙人，然后帮你去发展更多的合伙人，你这个盘子很快就可以玩大，这样的话，你就可以通过这一套商业模式、你就能够收到上百万元。

以上是白酒行业商业模式：[传统模式+互联网模式]结合公众号商城系统+APP营销系统进行快速有效落地，同时通过全网推广、微信资源圈、社群、线下会销进行运营落地。通过微信企业.团队.个人IP组合，利用系统文案种草、自动转换成分享人并自动锁定关，进行爆炸式裂变粉丝、精准会员.....等！