

南极人是怎么做到无门店无工厂直接躺赚？看完你也能学会

产品名称	南极人是怎么做到无门店无工厂直接躺赚？看完你也能学会
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

千万不要被南极人给骗了，你还真以为他是靠保暖内衣挣钱呢，其实啊，他比茅台还暴力，让海澜之家和优衣库都瞠目结舌。在服装行业大寒冬的当下，拉夏贝尔宣布破产，为了了关店3000多家，南极人呢，没有一条生产线，不开一家实体店居然一年躺赚40个亿，高达90%的毛利，让所有的人眼馋呐，那南极人究竟是怎么做？其实很简单，看完了你也能学会，每个行业都可以学习扶持，快速做大做强，

第一：供应商端

零工厂上游工厂只需要交10万块的品牌使用费，就能获得南极人的品牌授权，服装、家纺、电器，来者不拒，统统授权，而南极人总部呢，给这些授权的工厂提供产品推荐，质量控制，订单匹配这样的技术支持，你生产的衣服呢，不愁卖不出去。另外一方面啊，南极人总部还对授权的工厂提供供应链整合，大数据分析，这样的科技分量，让你清楚的知道当下什么款式更好卖，帮你来更合理的调整生产和设计。那对于上游工厂来说，虽然交了10万块钱，但是，本来能卖十块的产品，现在贴牌。南极人的商标能卖到16甚至25，利润直接翻了好几倍啊，而且还有下游经销商资源，保证产品的销路，就这样，南极人不开一家工厂，却让1100多家工厂帮他做代工，挣的是盘满钵满。

第二：经销商端

南极人的经销商分两种，一种是合作经销商，仅仅是负责销售，另外一种授权经销商，就是自己开工厂。经销商呢，需要交10万的保证金呢，就可以在电商平台上开一家认证的南极人店铺，然后对接上游

授权的工厂去进货销售，而南极人总部呢，会给这些经销商在前端销售环节上提供店铺设计，客户服务，营销策划，装修管理等等服务，有效的提升了店铺的流量转化率，扩大了店铺的影响力，除了10万的保证金之外啊，经销商每卖一件南极人，南极人还要再收一笔吊牌费，按件来算钱，卖的人越多，转化率越高，价格就越高，比如南极人的男装，转化率高，吊牌费呢，就是产品出厂价的15%左右，截止2020年末啊，南极人合作的经销商。总数达到了6079家，授权店铺7337家，这13000多家店铺为什么愿意掏钱给南极人打工？其实很简单，对小企业、普通商家来说，有了南极人的品牌流量加持，商品的销量自然就显著提升，而南极人呢，则靠这个品牌使用费赚的盘满钵满。那看完南极人的模式，我们不难发现了，南极人电商两头赚钱，上游赚授权工厂的钱，下游赚经销商的钱，上游零工厂1600多家授权供应商解决了供应链的问题，下游零门店13000多家授权经销商和门店，解决了终端销售渠道的问题，用户下单之后，工厂在仓库一件代发啊，南极人主要是提供品牌和技术赋能，成为了高价值、强连接，轻资产的赋能产业大平台，这就是典型的整合，上游赋能，下游让利终端。也是阿里巴巴研究员说的，未来十年的黄金商业模式

所以，一套好的商业模式，可以迅速打开市场，打造品牌，那么接下来给大家介绍一下2022年下半年互联网的新市场风口乐分享——分享购的商业模式（任何行业、任何平台均可参考套用）

一、乐分享的市场背景

二、乐分享的商业逻辑

乐分享这个商业模式整合了消费者们日常生活中能用到的所有大主流平台、某猫，某东、某多、某宝、某滴、某团等等。只要是平时生活中用得到的，都统一整合到一个APP或者小程序这个乐享购里面，只需要一个乐享购，就可以替代所有APP，非常简单节约手机内存。最重要的是通过乐享购这个平台不仅仅可以优惠打折买到产品呢，同时运营乐分享的企业老板还可以跟每一个消费者的日常消费绑定盈利关系。

二、乐分享的功能逻辑

1.自购奖励

产生粘度：用户通过乐分享进入这些主流消费平台购物，可以享受5%~40%左右的优惠，产品利润越多，优惠就越大。

2.分享奖励

合法裂变：用户通过分享形成的关系串联，如A-B-C-D-你-E-F-G-H，当你第一次消费时，你可以获得自购优惠，D可以获得分享提成。当你第二次消费时，你可以获得自购优惠，C可以获得分享提成。当你第三次消费时，你可以获得自购优惠，B可以获得分享提成。以此类推，达到消费封顶后，重新从第一次开始计算。这种分享模型始终只有一个用户享受提成，非常合理。

3.区域奖励

招商，快速回本：用户可申请或升级成为某省或某市、区代理，成为代理后，根据用户的下单区域，获得相应的地域代理提成。

三、乐分享的会员逻辑

乐分享系统是五五复制倍增的，每个人分享5人，多余的直接滑落你关系组合以下，也就是说你推荐的人超过5个，多余的人也会滑落到你的下面！你的网体9层共计244万人！

四、乐分享的风险问题

这是每个做平台做模式的企业老板最关注，关键性就在于合法合规，在这里，微三云吴丽萍重点介绍乐分享商业模式已经过律师审查，完全合法合规。

1.平台不收取任何费用

2.没有多层次的分销，消费者每次消费产生的收入只会给上面的一个而不是说第二个。

3.没有团队报酬，完美规避红线风险

五、乐分享的优势特点

任何一个国家、企业、人，想彻底摆脱互联网活到昨天，是不可能的。现在愈来愈多的企业老板都在思考大数据转型互联网电商，吃互联网的风口红利，但是市场上的模式颇多，不盲目的选择，要看自己的情况和产品资源，选择合适的才是最好的。