

面对大/品牌的挤压！小品牌该如何借势营销？打造属于自己的市场？ 七人拼团模式帮你解答！

产品名称	面对大/品牌的挤压！小品牌该如何借势营销？ 打造属于自己的市场？七人拼团模式帮你解答！
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

在热带森林里，树木分层而生，在高大的树下有灌木、灌木下有草丛，层层叠叠。自然生态中，几乎每一个缝隙都被利用了。

品牌生态也是如此，市场上品牌林立，但总有大/品牌所顾及不到的缝隙，小品牌利用市场竞争的空隙“见缝插针”，乘“隙”而入，也能开拓出一片新天地。

大/品牌因为历史悠久，自然有它们的优势，但是小品牌也可以去分析，大/品牌的劣势在哪里。如果从大/品牌的劣势中寻找颠覆，也是小品牌营销和发展的很好的策略。

小品牌在跟大/品牌进行竞争时，一定不要盲目的跟从大/品牌的策略。而是根据自己的情况，扬长避短，选择适合自己的营销策略。这样才能四两拨千斤的撬动消费者，宣传好自己的品牌，扩大知名度。从品牌的实际调性出发，巧妙的结合热点，做出相应的借势营销。

例——七人拼团模式是如何短短几个月就达到过亿的一个销售额的。可能你对这个模式不是很清楚，听我给你讲解完。你就会很清晰了。

首先这个模式它是一个由七人组成的一个拼团模式，它的奖励模式规则也非常简单，两个奖励机制。

一个就是直推奖，

一个就是点位奖，

出局与奖励

团队里完成7个排位定点，最顶上的会员出局，获得出局奖励。直推一人150元，滑落一人120元。如果下级点位6人都为直接推荐关系的话，可获得900元，5人870，4人840，3人810，2人780，1人750，0人720，出局最少也可拿到720元的收益。

为什么这么简单的商业模式它能在短时间内爆发力这么强呢？其实这套商业模式它主要采用了两个逻辑，

第一个的话就是工牌的逻辑，就是按照大工牌的模式，不知道大家有没有听说过，就自动去进行滑落排位式，

第二个它有一个规则，需要七个人去进行一个出团，比如说像我们以前传统的拼团模式，可能需要我自己去拉人进来，我这个团才能成团，才能出团。

即拼七人拼团创新模式制度解析：

1、首次进入标准条件：选购随意399商品，就可以成入会员，进到排位，来分享下属。

2、排位方法：二二复制，按订单信息提交订单次序，

3、淘汰及奖赏：团队里边占满7个定位点，顶上的定位点被淘汰；

4、复投：被淘汰后系统软件强制性复投，

5、提现标准：推荐满2个人之后才可以取现，

这篇文章就分享到这；想了解更多的话，可以联系我，我免费给大家，提供完整的方案。