## 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 <sup>**</sup> 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

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 ,

出局蕞少也可拿到720元的收益。

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,就比如说像我们<sup>\*\*</sup> 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。

|--|

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<sup>\*</sup> ,提供完整的方案。