

梅沙定价为50元的面膜，代言人模式如何让面膜卖到100元？

产品名称	梅沙定价为50元的面膜，代言人模式如何让面膜卖到100元？
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	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

梅沙定价为50元的面膜，代言人模式如何让面膜卖到100元？

南澳定价为50元的面膜，代言人模式如何让面膜卖到100元？

产品能否解决消费者的问题（产品力），而解决这个问题消费者愿意花多少钱（产品定价），产品如何让消费者得以体现它的价值（营销）

原定价为50的面膜，如何让面膜卖到100，问题的根本，在于能否赋予这个产品的增值服务，让消费者认可100元的面膜这个价值。

举例：消费100元的面膜，能参与分销，每次的分销，能让她获利50元，团队搭建起来，能实现管道收益，实现“躺赚”。

消费100元的面膜，能获得平台购物币，积分参与游戏，游戏

高奖励100元+15的佣金，也就是说有机会获得免费的面膜，参与消费还有一定的机会获得佣金。

消费100元的面膜，消费者随机获得后面10位购买的佣金，有可能这单是10元，后面的是30元，再后面的是20元....

消费100元的面膜，获得此产品截止活动时间前，此产品的总利润分红，消费越多占比越高，分红越高。

营销模式千百种，但说到营销模式的载体，线上目前只有小程序，H5或者APP才能实现。

代言人模式不再是单向的买卖关系，而是从对产品的关注进化成，通过消费的产生信任，认同品牌价值，愿意主动分享。

例如，某个商场有10种商品，每个产品价格都不相同，客户小明购买了其中一款A产品，这时，小明就获得了A产品的代言资格，如果小明再购买B产品，那他也会获得B产品的代言资格。

代言人的作用？

代言人可以获得分红的权益，即成为平台的分红股东

代言人分红规则

按用户下单时间进行排队

前1-100名 资金池10%

前100-1000名 资金池10%

前1000-10000名 资金池10%

每个阶梯的用户平均分配资金池金额，如前1-100名的资金池有100万，则平均每人可分配1万。

代言人注意事项

1.下单某个商品即为某个商品代言，其他商品无代言权益

2.代言人可升级为合伙人，具体规则下期内容详细讲解

3.代言人应该遵循平台规则，切勿夸大宣传等

综上所述，营销因人而异，消费人群，产品类目等等各方面的因素都需要对模式进行改动。模式是固定的，思维是灵活的，好的营销模式都是通过“碰撞”出来的，欢迎各位读者留言评论，分享自己的看法，更多详情也可私信小编。

本文编辑cookb857