大健康行业系统模式案例

产品名称	大健康行业系统模式案例
公司名称	广州金诺互联网科技有限公司-APP软件开发
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市南沙区丰泽东路106号（自编1号楼）X1301-I346（仅限办公用途）（JM）
联系电话	189****2175

产品详情

大健康行业系统开发找【刘羽】，大健康行业系统定制——详细了解大健康行业系统模式开发详情（费用、工期、模式、制度、功能等等）——（10年经验技术娴熟），大健康行业软件开发，有现成案例可参考，也可按需求开发。

温馨提示：文章资料收集于互联网，仅作为开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系，如需定制系统请详询，玩家勿扰。

====系统软件开发公司====

你们只要用这种消费方案，用户****会成为会员，无论你是酒业、大健康行业、做SPA的门店，你只要用这个方法，没有人不充的，就所有的人都会成为你的会员。

什么叫人们喜欢占便宜，而人们不喜欢买便宜，这是两个完全同的心理。

什么叫买便宜？我举一个例子，充500送100，这叫买便宜。所以你会发现商场里面美容美发店叫你充卡，你充不充啊，不充，现在美容美发店十个，美容美发店九个都不赚钱，这些美容美发店的老板他们自我也不愿意改变，而且这个行业竞争特别激烈，门槛太低了，所以这些老板他们永远只会以前的方法，这种做生意的方法一定是错误的，以牺牲利润为代价来获得所谓的客流，这个是不长久的，所以你看我们把它称之为什么叫买便宜呢？

占便宜就不一样，比如你消费500元，你在结账的时候，店里面告诉你在线上结账，你就成为我们店会员客户，会员客户有几个好处呢？

一，复购优惠，推荐别人过来消费获得提成，推荐三个人就能够返本，如果你是用户你会不会推？并且我推荐的用户也是需要该项目的用户，也就是你的精准用户。

二，推荐两个人消费之后，会员身份升级，可以组建团队享受团队收益，帮助用户挣的更多，那么用户看到这个奖励之后，也是用户的一个赚钱机会，就像我们提供了一个平台让用户低成本创业

三，单独拿一款或者几款产品作为引流产品，这个引流产品不能挣太多钱，因为你要把大部分利润分润给用户，自己留少部分盈利，不要小看这个少部分，积少成多也会成为大利润，并且这个引流产品还会给其他不是引流产品带来流量。

例：一款500块钱的酒，成本30%，利润350，平台留50盈利，300拿出去分润

模式有两个身份，分别为代理和老板

A用户消费500块钱买了这瓶酒成为代理，A代理推荐B用户消费，A代理获得直推奖励100元，A代理又推了C用户消费，A又获得100块钱并升级为老板，A脱离上级团队，把B和C用户留给上级团队（模式特有机制：走人留人，走一个，留两个），现在A老板推荐D用户消费，A就能够获得直推奖励100元和见点奖励200元，那么A是不是已经返本了，后面推荐的每一个人都是A的额外收益。

所以很多老板你一定要知道，一个是消费前，一个是消费后，请问消费者的心态是一样还是不一样，消费前的心态是你要搞我的钱，消费后的心态是这个模式玩法对我有利，我能挣到钱。