

# 一个真实案例，女老板卖翡翠月销售额破千万

产品名称	一个真实案例，女老板卖翡翠月销售额破千万
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

今天给大家分享一个真实案例

这是一位卖翡翠的女老板，每年卖货两个亿，她不懂短视频，也不拍直播，她有一套非常厉害的线上和线下结合的模式，直接成交的客单价在几十万上百万的翡翠，每年稳定卖货两个亿。

我在我的会员档案里发现这个案例之后，我就做了一遍研究，接下来我把这个模式分享给大家

她是怎么做到的呢？首先第一步

1、先说一下他是怎么去搞点\*\*的，他有一个专门的投手团队，去各个的平台去做付费的投放，把\*\*转变私域，然后每天大约加200个300个\*\*左右，这个动作持续的有三年，积累的有30万左右的私域。

2、他的逻辑是这样，只有私域的\*\*才是资产，你不用关注公域的平台怎么变化，哪个平台有\*\*就去哪个平台去付费耗\*\*，就是想办法把私域的\*\*给他做大，就是付费嘛

接着它的变现方式是怎么样呢？

1、首先来说一下它的私域变现的核心其实在于每天60条朋友圈60条。因为。每个翡翠都是独一无二的，必须把朋友圈当成是你的货架，不断的去展示，他在内部设置了一个专门排货品的一个人，这个人每天跟销售去沟通客户的清晰点在哪里，然后再去拍每天朋友圈要发哪些货品，用这样的方式就能大大\*\*转化率，但是你在网上无论做的再江西化，你最多也就能成交几万客单价的翡翠，整整上百万的那些，直接通过线上成交是不太可能。

那这个时候怎么办？

继续说他的转化高可能的精髓，线上的销售每天有一个核心的任务，就是去挖掘私域里面那些高净值的客户，把意向的客户邀约到线下的会所，这个会所放了最贵的翡翠几百上千万的，目的就是为了让客户来的时候去镇住他，然后里面设置了有几个茶室，用来接待客户，人来了就坐下慢慢聊，交朋友。

总结

只要是能够做到上百万客单价的核心，我再给去总结一下这套模式，通过付费的方式把所有公域的\*\*导入私域，在私域通过每天60条朋友圈去卖翡翠，然后再把有消费能力的一项用户邀约到线下会所，在会所里一对一成交，你看整套模式设计的非诚合理。