

# 白酒企业引流卖货的两大营销模式

产品名称	白酒企业引流卖货的两大营销模式
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15766340569 15766340569

## 产品详情

白酒企业引流卖货的两大营销模式分享。

白酒，有酒厂的老板都知道白酒的利润是比较高的，酒本身的质量是企业发展的根本，在保证质量的情况下，酒企如何打造品牌，让商品快速销售以及复购，并且为企业引流，从而实现利润\*大化，提高企业品牌\*\*度？这期给大家分享白酒企业引流卖货的是两大营销模式。

企业可以通过利益“绑定”消费者，以商品销售的利润分配给消费者，让消费者成为商家的“合伙人”，等于提供了创业的机会，实现消费者主动裂变消费者的营销机制。

模式一：链动2+1

用户购买499元白酒礼包，成为代理，推荐一个朋友购买，获得100元直推奖，再推荐一个同样获得100元，此时代理升级为老板。成为老板后，只要推荐任何一个人购买，都可以直接获得300元，并且推荐的代理再推荐下级，老板也能获得200元间推奖。

只要控制好产品成本，保证商家不亏钱，用尽可能多的利润让出去，就能够大量引流。

模式二：七人拼团

用户购买500元白酒成为团长，推荐6个人参与拼团，拼团成功后，获得6\*100元直推奖，80\*6滑落奖，也就是600+480=1080元。

如果团长下面的6个人不是团长推荐，而是系统公排，也就没有那600元直推，只能拿480元滑落奖。

点赞关注编辑，每天与您分享电商模式干货。如果您想进一步了解上述模式和细节、搭建同城、小程序、公众号、APP，区块链系统、供应链系统、通证系统、元宇宙电商系统、DAPP开发、或者你的平台也想快速卖货和裂变引流，欢迎留言或私信，编辑将根据您的实际情况向您介绍合适的商业模式，以及系

统开发流程、费用和功能。

本文编辑：Jiam-5-9