

# 引流+复购困局？链动2+1、七人拼团组合解决方案让您轻松拓展客源

产品名称	引流+复购困局？链动2+1、七人拼团组合解决方案让您轻松拓展客源
公司名称	东莞市松山湖溢嗨技术服务中心
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02
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

很多企业他的产品非常有优势，但往往会因为线下拓客，坐等客户上门，朋友推荐等低效率的方式，使自己产品销量提不起来，人工水电费用不断在输出，一直得不到一个解决的方法，怎么办呢？

之前我这边有个做美容护肤品，主要是做素颜肌的客户，他的产品非常有黏性，说效果也很好，不仅可以当作普通保养护肤品使用，也可以解决皮肤问题。市场定位不贵，单品区间价也不高，想看用什么模式带入到产品中，转型到线上来发展？

当时建议他可以采用1-3款爆品来做报单引流产品，先把流量，代理商这边铺起来，后面决定按单品打包成3个方案：699、999和1999。建议采用了链动（引流）+七人拼团+团队奖励（复购）+区域合伙人招商组合方案，完善整个平台商业体系。

## 一、2+1链动引流、裂变

设置3种报单产品体系，三个产品成本各有高低，平台留10%。

A、699报单产品：直推100，间推250，平级10% 35，总共分配335，剩余244

B、999报单产品：直推200 间推400 平级10% 60，总共分配660，剩余283

C、1999报单产品：直推500，间推800，平级10% 130，总共分配1430，剩余442

注：A升级B，B升级C，可以直接买礼包来升级，再结合帮扶机制条件合理去冻结用户自身与团队收益的20%，包含平级奖励，完成条件1-3个条件即可解冻收益（完成一次即可）。

## 二、7人拼团解决复购

很多客户考虑到后面成团的速度会越来越慢，怎么解决？复购如何解决？

- 1、前期采用拼产品，后期我们可以采用兑换券或体验券的形式，去线下兑换洗脸或护肤等服务。
- 2、七人拼团可单独拿一款产品出来拼，七人为一架构。如：999产品，直推奖100，点位奖250，出团才能拿点位奖，第一次获得奖励，第二次拿利益所得自动复购参与获取更多奖励。
- 3、消费999，出局点位奖励 $250*6=1500$ （消费即赚1.5倍，二二公排）
- 4、直推的情况下： $100*6=600$ ，每天可进行参团，免费拿产品还获利。

## 三、团队奖励V1、V2、V3、.....晋升机制设置

按身份条件升级来设置，采用级差，\*高拿5%

- 1、V1身份：团队拥有10个“老板”，享受2%分红
- 2、V2身份：团队拥有20个“老板”，享受3%分红
- 3、V3身份：团队拥有50个“老板”，享受5%分红

## 四、省、市、区代理设置比例规则

根据自身邀请客户人数、成交单数及销售额来做对应升级，一般建议拿利润的5-10%来分，采用级差。

省代：20W，享受8% 市代：10W，享受5% 区代：1W，享受3%

## 五、B类、C类用户裂变、激励

- 1、可利用条件升级或复购带动裂变（推荐人数、消费金额）
- 2、通过平台关联礼包、团队奖励、区域奖励、分红奖来激励。

## 六、核心合伙人、代理招商

从区代理招募起，9999成为某个区域代理身份，1、获得9999的产品；2、可获得某个区域代理身份可拿3%收益；3、赠送9999的积分，可参团赚钱；4、赠送9999的购物币，可去商城抵扣消费；5、推荐其他区

域身份，可拿现金奖励2000；6、可享受联创合伙人分红，拿出整个平台5%放在资金池里面，给前100名合伙人分红。

附加：面膜免费赠送一年，每个月签到领取积分，就可以去礼包区兑换免费产品，但需要额外付15元邮费，结算方式T+1，提现手续费平台设置0.5-1%。

如果你也对此方案感兴趣，有好的产品来落地，可关注私信沟通！