

用红酒产品来实现消费分红模式，微三云钟小霞

产品名称	用红酒产品来实现消费分红模式，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

消费拿分红不止是让客户消费之后就坐等享受收益，需要他们去主动愿意的去做分享裂变团队。如何让他们主动的愿意的去发展团队就需要更好的激励、奖励给到用户。

偶然的机会上我在广州参加酒展认识到这位老板跟老板聊了很久：老板就是在卖红酒的生意之前他的销售渠道仅限于招渠道、线下开门店、tao宝，运营了2年多感觉效果很不佳代理商手上押着一大批货 等于这两年一直给代理商打工了卖着两年前的货 现公司资金有点入不敷出。目前就一直再找有没有什么好的模式却解决目前的问题，当时我一想这搭配“链动”模式不是挺好的嘛 裂变也快效果也看的到，但是后面一想链动目前市场上烂大街了这套商业模式，后面跟老板去到他的公司探讨了一晚上最后拍板"醉美分红计划"消费拿分红的一套模式。

醉美分红计划玩法:

消费分红:购买998元红酒产品,成为平台VIP会员,平台赠送消费积分1.5倍;

分享奖励:分享奖励销售金额的20% (如推荐消费100元获得20元);

分红池 : 每卖出一单产品就会相应的拿出一部分利润放入分红池进行每日分红 ;

升奖励:

会员:购买998元红酒产品,全网加权分红20% , 复购1.5倍;

一星评鉴官:直推3人成为会员 , 人数达到9人,全网加权分红15% ,复购2倍;

二星评鉴官:直推3人成为一-星,人数达到45人,全网加权分红10% , 复购2.5倍;

三星评鉴官:团队有6个二星,人数达到300人,全网加权分红5% ,复购3倍;

四星评鉴官:团队有9个三星,人数达到1500人,全网加权分红3%,复购3.5倍。

述 (最多18字)

积分可以通过每日分红池里进行获得相应的个人占比分红比列,也就是等级越高消费越多占比也更多每日分的也比其他人更多。

算了一笔账假设会员购买了产品之后获得1.5倍的积分大概在1500积分,这1500积分 = 1500米 通过个人积分占比 (1500) 除与全网积分占比 (150000) 得出个人占比比列 (0.01), 个人占比比列 (0.01) 乘分红池奖金 (10000) 得出当日分红奖金 (100)。只是一天就可以回100米 只需15天用户不单单可以回本还赚了500米,酒也拿到了。而用户为了想结算更高的奖励买一次获得2倍、3倍、4倍积分那就需要用户自行去发展团队裂变下去。

服务商分红模式主要针对平台想发展团队,壮大体量,解决引流和销售问题,并且为平台的产品复购提供**的营销思路。服务商分红模式是以正波

比带动静态收益,出局不出圈,用户的身份关系得到保障,自动内循环,真正实现产品销售与带动团队共同赚钱。