什么产品适合链动2+1模式呢?

产品名称	什么产品适合链动2+1模式呢?
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	14776427336 14776427336

产品详情

今天来给大家分享一下,到底什么样的产品适合同我们这套链动2+1的模型去推广?大致看过我之前文章 的应该知道,单一的线下实体店只能遮盖一定的地区,如果不把分销做开做通,那么市场营销这块就会 一直比较低迷,特别是在目前受疫情的大环境下,想要用之前那种推广方式去进行就一定会走入误区, 盲目投资,多走很多冤枉路,这也是为什么要转型发展到线上的基本逻辑性。

那我们都知道链动2+1模式,在袋受属性工可是说是"强的,没有之一。正因为它的这个属性,很多产品 在起盘阶段,是特别适合用这个产品的,但并不是所有的产品都适合。

通过谷询过米的各尸,我们统计了一下,人概有日分之—十的各尸,我们会推存他用这一套模型,日分 之八十的是不合适的,那到底是什么样的产品适合我们用这套模式呢?

那我这里化一点时间给人家详细的分析一下,有没有友现任这套模式里面,它有一个非吊好的机制设计 ,任何一个人只要零售三单就能够回本,是让所有人来做这件事情的时候,毫无压力。为什么说这套模 式很适合新产品起盘的时候去运用呢?

那兵甲有一个原因就在这里,那什么样的产品能够做到证你去零售三里就能回本,还能保证运宫万有足够的利润空间,去支撑这个平台的运营。那什么样的产品毛利率得相当的高,那到底有多高?我建议是不低于70%,其实非常多的产品都能够做到,比方说什么大健康产品、护肤品、保养品等非常非常的多,都能够达到毛利率70%。

际此之外,处有一个点。在这一层机间设计里山,有一个非吊里安的设计,性何人夸告网里都能够成为

老板,这样就会让很多的人去积极推广。因为他们都想成为老板对不对?那所以说这套系统,我们都说 它的裂变属性极强,但是你有没有发现再往深了去想一步,这么多人去买了这个产品之后,难道就是再 让这些人去推?新的人来去继续的买,不停地去拉新吗?

具头已还有一个非吊隐含的一个优点,我们很多人都没有发现,什么优点你没发现呢只要人家受成了老板以后,再去购买这个产品的时候,是不是就很便宜了,是不是499的产品你再去买,是不是就相当于19 9去买这个产品了。而且你有没有发现,所有人很容易变成老板,也就是说在这个系统里面,跑了一段时间之后,会有很多个老板,假设你跑了一个月、两个月,可能会有成千上万个老板,那这个模式有一个设计就是让这些老板如果在复购,会非常的便宜,就能够拿到这个产品,你懂了吗?也就是说,这个产品不仅有很强的裂变属性,还有很强的让人家复购的属性。

举个例子,你这个产品如果人家头回去之后,用一段时间都不需要再买新的,那是不是就跟这个设计有点不符合了,那说到这里,我不知道我有没有说明白,所以你的产品必须要符合两个特性,才能够用这个系统,非常好的跑下来,第一个特性就是产品的毛利率要高于70%,第二点就是它的复购率。

如对俣式感兴趣的可私信,获侍详细悮式操作详情。