

白酒商业方案：如何让用户成为合伙人？

产品名称	白酒商业方案：如何让用户成为合伙人？
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	13631799010 13631799010

产品详情

老板你们不要再有雇佣的这种思路，终会让你凉，你多年赚到的钱都会被人消耗掉。

过去是工厂通过招聘，然后招到员工，然后再员工帮你开发客户，你不要说花八千一万，那你花2万你也找不到这个人，那这条路已经结束了，应该是新时代，这是过去我们把它称之为叫老路，所以我们经常说一句话，走老路到不了新地方，就是这个道理。

那我们要走一条新工厂或公司，通过商业模式招商，招的是商业的合伙人，然后把他们手上的资源变现，而这个资源恰恰就是我们想要的客户，所以这条路才对的。

那如何去通过商业模式招合伙人呢？

老板可以思考一个点：能不能把用户变成平台的合伙人，怎么把用户变成合伙人，让用户的资源为平台所用。

如何把用户变成合伙人？

- 1、用户购买产品后成为平台会员（代理），会员分两个等级：代理和合伙人
- 2、代理享受复购优惠和推荐他人消费奖励
- 3、代理推荐两个用户消费后升级为合伙人
- 4、成为合伙人后可组建团队，获得团队收益

例：产品499，直推奖励返产品价格20%（100），间推奖励返产品价格40%（200）

A用户消费产品后成为代理，A用户推荐了B和C用户消费，共返还200，A用户升级为合伙人，脱离上级的关系链（上级分两种：用户和平台），B和C用户贡献给上级（走人留人机制：用户成为合伙人后，要留2个人给上级，确保上级团队有人），那么此时A是合伙人身份，A推荐D用户时，获得直推奖励和间推奖励300，那么此时A用户是不是已经回本了，那么A接下来每直推一个人都是他的额外收益。

团队收益是指：

当A合伙人推荐了B用户的时候，B用户推荐了C和D用户，B获得直推奖励200，A获得B的直推奖励+间推奖励300和C和D用户的间推奖励共400元，B用户脱离A的团队出去发展，C和D用户留给A用户。本文编辑：Y000CZ

你想说服那些有资源的人，把他的资源交给你，那不是一件容易的事，定要借助其他的力量，一定要借助合伙人背后的资源。老板呢？不要小看我讲的这几个打法，这是你打败竞争对手很重要的利器。

如需完整方案或者其他方面问题的读者，可以评论留言私信