

# 无论老板卖什么，这招客户99%成为会员

产品名称	无论老板卖什么，这招客户99%成为会员
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

真正次来你们门店或者平台的客户，让他99%愿意成为你的会员，我不管你门店卖什么，你门店卖酒也好，卖茶也好，还是卖保健品，只要有门店或平台，我这会员方案都适合你，99%可以成为会员，怎么做呢？

好了，我举一个简单的例子，一般客户是不是需要充卡才能成为会员，那我们进行一个改动，客户购买产品后就可以成为会员，那么客户成为会员之后有什么权益，怎么样才能更大效率的发挥这个会员的作用？

一、会员分为两个级别：代理和老板，用户购买产品后自动成为代理

二、代理享有以下权益：复购有优惠，推荐他人消费有奖励

三、老板享有代理权益的同时，可以组建团队获得团队收益（间推奖励）

例：一款499的产品，成本30%，利润70%，直推奖励100，间推奖励200

当A客户成为代理之后，客户就会好奇代理会有什么权益，当客户发现他推荐别人消费时，他能够获得奖励，那么他就会推其他喜欢该产品类型的客户，那么这些客户是不是你的客户？本文编辑：Y000CZ

A客户出于好奇心的情况下，推荐了B客户消费，结果A客户发现真的给了他100块钱直推奖励，那么A客户就会继续推第二个客户，推完第二个客户又获得了100块钱直推奖励，并且脱离上级关系链成为老板身份，独立出去发展团队。

当A客户成为老板后，他又去推了第三个人，那么此时由于A客户的身份是老板，他能够获得直推奖励100元和间推奖励200元，那么此时A客户是不是回本了？接下来A客户每直推一个人，都是他的额外收益，推的越多，收益越多。

另外就是团队收益，比如A客户推荐了B客户消费，B客户也推荐了C1和C2客户消费，B客户成为老板脱离A客户的团队，C1和C2客户贡献给A客户（走一留二机制）那么此时大家获得的奖励是：

A客户：获得了B客户的直推和间推奖励共300元，获得C1和C2的间推奖励共400元

B客户：获得了直推C1和C2客户的直推奖励共200元

表面上平台是把利润让出去了，但是老板是在保底的情况下把利润给出去的，并且平台获得了用户和流量，而平台并不止这一款产品，我们可以只把一款产品做成引流产品，其他产品正常做，那么在引流产品卖出去的同时，客户也会去看其他产品从而进行购买。

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