

丹丹讲模式 如何应对大米市场价格波动 分销裂变 APP软件开发 源码

产品名称	丹丹讲模式 如何应对大米市场价格波动 分销裂变 APP软件开发 源码
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	商业模式组合:软件开发定制 公众号小程序h5app:源码系统 东莞软件公司:卖货系统
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	13728755927 13728755927

产品详情

做软件，找丹丹DANCE5927，靠谱！微三云集团：专注软件kaifa10年+ 运营团队200+ 合作客户30万+。

卖大米的老板将每斤成本仅为七块钱的大米，以每斤二十九块钱的价格销售出去。或许你会疑惑，什么人会购买如此高价的大米呢？然而，他们不仅找到了购买者，而且在短短一年内就售出了两千多万瓶，总销售额达到了约六个亿。

首先，他们采取了试吃策略。将易拉罐包装的大米提供给中餐饭店，以成本价供货。当饭店提供餐食时，会公开打开易拉罐，并在锅里煮之前展示给顾客。这种包装方式与传统的大米包装方式不同，很容易引起顾客的注意。当顾客被吸引后，服务员会介绍这种大米，并告知顾客如果购买，可以通过二维码邀请朋友购买，从而获得退款。

其次，他们运用了裂变策略。消费者通过服务员的二维码购买大米后，邀请朋友购买可以获得退款，随着邀请的朋友数量的增加，退款金额也会增加。这样，消费者

就会愿意邀请更多的朋友购买，形成裂变效应。一个人可以裂变成数千人，大大提高了销售量。

最后，他们采用了二级分销模式。服务员和饭店都参与了大米的销售，并获得了提成。这也是一种消费全返的策略。虽然通过介绍三个人购买，就能够退回自己的投资，相当于买三送一，但即使达到临界点，折扣率也仅为六折以上。

这种大米的成功之处在于找到了最初一批种子用户——中餐饭店。如果最初没有与上百家饭店合作，启动这个项目可能会变得非常困难。这种商业模式值得我们借鉴。

如果您想获得更多商业灵感，请私信丹丹。

更多商业模式等你解锁：#链动2+1#消费积分增值#消费增值模式#共享门店#共享股东#泰山众筹#广告电商#超级app#qukuailian#供应链#联盟链#分享购#共享购#NFT数字藏品#盲盒

【免责声明：文章资料收集于互联网，小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，以上分析不构成任何投资建议。仅作为kaifa需求者的模式案例参考作用，如有违/规及侵/权请联系作者删/除！】

丹丹讲模式 如何应对大米市场价格波动 分销裂变 APP软件kaifa 源码