

美妆行业方案：让用户成为老板的合伙人？

产品名称	美妆行业方案：让用户成为老板的合伙人？
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

很多老板都在思考如何找到合伙人，我如何招合伙人，其实道理都一样，合伙人要具备三个条件

第一个叫有资源

第二个叫有能力

第三个叫有意愿

好了，这些人在哪儿呢？告诉大家，在线上，线上的每一个用户都是你的合伙人，线上这么多人，一定有人可以成为你的合伙人，我百分百确认，为什么这样讲？

如果你有一套好的商业模式，那这些用户都是你的潜在资源，那该怎么去挖掘这些用户呢？这个商业模式又必须具备什么能力呢？

一、让用户稳赚不赔，如果你能让用户稳赚不赔，用户会动心

二、让用户轻松快乐简单的变现，用户立马就成为你的合伙人

那有什么商业模式可以实现上面这个方案呢？

链动2+1商业模式

链动模式其玩法简单粗暴，对于用户来讲简单易懂，该模式系统加强了用户的体验，利用社会的效应进行传播，实现裂变模式销售，所以会进入一个分享经济的时代，那么接下来讲该模式的玩法逻辑。

该模式存在两个等级：代理和合伙人

代理权益：复购优惠和直推奖励（推荐他人消费）

合伙人权益：享受代理权益的基础上，可组建团队获得团队收益（间推奖励）

举例说：499产品，直推奖励100元，间推奖励200元

我消费这款产品后成为代理，然后平台告诉我推荐别人消费我可以获得奖励，那么我就会去推一个适合该产品的用户（这是否算平台的用户？），然后我真获得了平台给的100元的直推奖励，那么我又推了一个客户消费又获得了100元奖励，我成为了合伙人独立出去发展团队。

当我成为合伙人后，我现在是不是已经获得了200块的收益？那么现在我推第三个用户消费，我获得了直推奖励100元和间推奖励200元，共300元，那么加上前面的200块，我是不是已经回本了？后面我每推荐一个用户，都是我的额外收益。

该模式的玩法重点就是合伙人，它的吸引点就是团队收益，还有一点没有说的是，当用户成为合伙人时，前面推荐的两个用户会留给上级（走一留二机制），确保上级团队有人，自己的团队也是这样的，大家看一个公式就明白该玩法裂变起来有多可怕：

1变2，2变4,4变8,8变16,16变32，32变64,64变128,128变256,256变512，512变1024....

用户为什么裂变呢？

因为用户要成为合伙人，只有合伙人才有团队收益，当A用户成为合伙人后，他推荐的B用户也推荐了C用户消费，那么A用户也是能够获得200元见点奖励，B用户获得100元直推奖励，那么B用户看到A用户的收益是不是也想成为合伙人，然后就是上面的公式玩法一直裂变下去。

.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