

大健康企业如何引流？适合各行业的商业模式！

产品名称	大健康企业如何引流？适合各行业的商业模式！
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

谁掌握销售C端的核心，谁就牛，你有货没用，我有人，人比货值钱。

引流不能赚钱，引流只要赚钱你就输，近有一个做酒的不就是很火吗？就做酱香酒的，我一个山东客户把这一招学的很好，从原来的几百万营业额，做到几千万，做法玩法一模一样，接下来给大家讲讲这个玩法。

一、首先做一个小程序，小程序具有社交裂变功能

二、拿出一款产品，利润在60%以上，分出50%、55%，甚至是60%

三、用户购买产品后自动成为会员（代理），会员分两个等级：代理和合伙人

四、代理享受复购权益和直推他人消费奖励

五、合伙人享受代理权益的同时可以组建团队，拿团队收益（团队见点奖）

举例：产品售价499，成本30%，利润70%，直推奖励20%，团队见点奖励40%

我现在作为平台的用户，购买该产品后自动成为代理，然后平台告诉我推荐别人消费我就能获得收益，我就尝试去推荐了一个爱喝酒的朋友买，然后我真获得了直推奖励100块钱，那么我就会继续推下去，推到第二个人的时候，我又获得了100元直推奖励，升级为合伙人，前面推荐的两个人留给上级，我独立出去发展团队。

成为合伙人后，我开始推荐第三个人，那么由于我的身份升级了，我所获得的奖励也随之升级，有100元的直推奖励和200元的团队见点奖励，那么此时我是不是回本了？接下来我直推的每一个用户都能够拿到300元，每一个人都是我的额外收益，那这还只是我直推的，还没有算团队收益。

团队收益：如我现在是合伙人，我现在推荐了B用户消费，我获得300元的奖励，而B用户推荐了C用户消费，B用户获得100元直推奖励，我获得200元的团队见点奖（团队收益），假如B看到我的收益后也想成为合伙人，B用户又推荐了一个人，还是按照刚才的算法去获得奖励，当B升级为合伙人后，B前面推荐的两个用户会留给我，B用户脱离我的团队独立出去发展团队。

为什么这个模式能起来的这么快，其重点就是合伙人的收益，当用户看到成为合伙人的权益后，每个人都想成为合伙人，都会去推荐他人消费，这给平台带来源源不断的流量，那平台怎么挣钱？首先我们把分润比例设置好，虽然说大部分利润让出去了，但是平台还是保留少部分利润盈利的，不管怎么说平台都不会亏本。另外平台也可以上架其他的产品，这些产品就正常卖，在引流产品引流的同时，也会给其他的产品带来流量。

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