

# 大健康行业：客户主动办卡的新模式，引流拓客新方案

产品名称	大健康行业：客户主动办卡的新模式，引流拓客新方案
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

老板记住不要图前面的钱，要想办法赚后面的钱，因为前面的钱不值钱，也赚不到大钱，只有在后面才是大钱。

之前我帮一个客户做了个用户裂变方案，他是做白酒行业的，他这个白酒行业的会员卡的充卡方式都是我做的，从我去的时候只有四家店，高峰45家店，公司发展只需要一招就可以了，要那么多招干什么？

一招鲜吃片天，他就是把这一招练到了，所有公司的会员卡系统里面的消费商城系统，所有的东西都按照我的方法来办的，就是你来我这儿买酒就非常简单的，买了500块钱，我说你在线上下单的话，你可以成为会员，会员有什么好处呢？

一、复购有优惠

第二、推荐他人消费有奖励（客户推荐的是不是爱喝酒的？那他是不是平台的客户？）

第三、推荐两个人消费后，可以升级为老板开始组建团队，获得更多收益

第四、推荐三个人消费即可回本，从第三个人后面所推的每一个人都是你的额外收益

不知道大家从这个玩法能看出什么，我给大家举个例子就明白了：

假设产品定价500，成本30%，利润70%，直推奖励20%（100），间推奖励40%（200）

我买了这瓶酒后成为会员，我推荐一个人消费返了我100块钱，我又推荐了1个人，又给了100，并且会员身份升级成为合伙人，成为合伙人后我能够获得更多的权益。

我成为合伙人后推荐第三个人消费，我获得直推奖励100块和间推奖励200块共300块，那么我次消费的500块钱是不是已经全部返还回来了？那么接下来我推的每一个用户都是我的额外收益，并且，我的直属下级推荐他人消费也是有收益的，比如第三个人推荐了第四个人消费，第三个人获得直推奖励100元，而我获得间推奖励200元，第三个人推荐第五个人消费又获得100，那么第三个用户是不是已经推荐了两个人消费？

那么他此时升级为老板，把第四和第五个人留给我，第三个人独立出去发展团队，这就是该模式的走人留人机制，走一留二，确保上级团队有人，以此类推，每个用户推荐两个人都会升级为老板并且给上级留下两个人，这对用户来讲是不是很有吸引力？而且用户推的用户也是喝酒的，那也就是平台的客户。

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