

# 卖酱香酒卖到几千万，是怎么卖的？

产品名称	卖酱香酒卖到几千万，是怎么卖的？
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

一个普通卖酱香酒的，做到月流水几千万，他是怎么做到的？文章有点长，但全是干货，不管你是做什么生意的都会有所启发。

作为一个企业的领导人，需要理解商业模式的底层逻辑，才能够设计、挑选出适合自己企业发展的商业模式，商业模式是一个企业的灵魂，那什么是商业模式呢？

接下来我们结合卖酒来理解：

像现在传统卖酒都是走线下，走门店，走代理，做地推，这些都是老方式了，我们要通过商业模式直达C端，省去中间商，把中间商的利润拿出来分润给客户，客户能获得什么？一是实实在在的酒，二是客户通过推荐他人购买，能够获得实实在在的收益，而且客户推荐购买的用户，也就是你的精准用户。

那该怎么去做这个商业模式呢？

一、需要做一个小程序，小程序具有社交裂变性质

二、客户在平台购买产品后，自动成为会员，会员分为两个等级：

1、代理：享受复购优惠和直推他人消费奖励

2、合伙人：享受代理权益的同时，可组建团队，获得团队收益（团队见点奖）

用户想要获得收益那就必须走代理，成为代理就需要购买和推广商品。

当代理后想要获得更多的奖励，那就需要成为老板，成为老板就有更多的奖励制度。

假设：产品售价500，成本30%，利润70%，直推奖励100，团队见点奖励200

我现在作为用户，在平台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。

我成为合伙人后，我又推荐了A用户消费，那么我获得了直推100加见点200共300元，那现在我就已经回本了，我后面所推荐的每一个人都是我的收益，另外一个重点就是团队收益，当我的直系下属比如说A用户，A用户推荐了B用户消费，那么A用户获得直推奖励100元，而我作为A用户的上级，那么我就能获得见点奖励200元，这个人不是我推的我也能够获得收益，但这个玩法始终都不超过二级。

这个商业模式能够解决企业引流的问题，帮助企业快速起盘，并且当平台做大的时候，还可以结合区域代理礼包，区域代理礼包能够帮助企业快速的回笼资金。

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