

白酒企业如何转型升级，营业额一年翻几十倍

产品名称	白酒企业如何转型升级，营业额一年翻几十倍
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

卖货的公司是不长久的，只有卖项目卖人的公司，才会人越卖越多。

我一个客户在山东做白酒的，企业不大，每年几百万的盈利，过去就是卖产品，就是卖人，什么叫卖人呢？

你购买了我的产品，你推荐别人消费就能够获得收益，一瓶酒价格不高，几百块，你只需要推荐三个人消费就能回本，从第四个人开始，你所推的每一个人都是你的额外收益，那这是不是给了用户一个创业的机会，用户只需要推荐他的酒友买酒就可以了，而且酒也是快销品，喝完就会再次复购，接下来讲这个客户的具体操作玩法：

步：首先客户是做了一个小程序，直达C端，因为小程序具有社交裂变的功能，用户只需要点击页面分享就能拉新、裂变用户，而其他用户点击了该用户分享的页面后，就会自动绑定在该用户的下级关系。

第二步：用户购买产品后，自动成为平台会员，会员分为两个等级，代理和合伙人，他们分别有什么收益呢？

- 1、代理：享受复购优惠和直推奖励（推荐他人消费）
- 2、合伙人：享受代理权益的基础上，可以组建团队，获得团队收益（团队见点奖励）

第三步：控制好成本和分润比例，假设白酒定价500，成本30%，利润70%，那我们就分60%出去，就是直推奖励20%（100元），团队见点奖励40（200元），共分出去300元，为什么团队见点奖这么高呢？因为该模式就是用团队见点奖去激励用户成为合伙人。

举例：

A用户购买礼包成为代理

A用户推荐B1和B2用户消费，获得直推奖励各100元，共200，然后成为合伙人

A用户成为合伙人后，脱离上级团队，前面推荐的两个用户留给上级

A用户推荐C1消费，获得直推奖励100元和团队见点奖励200元共300，这时已返本

当C1也想成为合伙人时，C1也推荐了两个人消费，C1获得200元并成为老板，脱离A的团队

A用户此时获得C1用户的400元团队见点奖励，并且获得C1推荐的1、2号线

以此类推，当用户成为合伙人后，用户推荐的人越多，那么下面的人裂变的就越多，用户的收益就越大，这里面的收益对于用户来讲是非常有吸引力的，给大家看一个公式就明白了：

走1个，留2个;收益:400元

走2个，留4个;收益:800元

走4个，留8个;收益:1600元

走8个，留16个;收益:3200元

如此类推.

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