

# 普通老板卖酒和学过商业模式用系统卖酒卖酒的区别

产品名称	普通老板卖酒和学过商业模式用系统卖酒卖酒的区别
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

把日常消费变成创业机会，把消费者转化成消费商，这就是商业模式的魅力所在

普通老板卖酒，就赚中间差价，用户把酒喝完了，就没有其他后续服务了，好不好喝，怎么样，全由用户评价，那么学习过商业模式的老板就是卖方案、卖项目，不再是单纯的卖酒了，用方案、用项目去留存客户，去裂变用户，让用户在平台扎根，那这个方案怎么去玩呢？

假设一瓶酒售价500块钱，成本30%，利润70%

- 一、用户购买这瓶酒后自动成为平台一级会员，会员分为一级和二级
- 二、一级会员复购有优惠，推荐他人消费有奖励，推荐两个人就可以升级为二级会员
- 三、二级会员享受一级会员权益的同时，还可以组建团队，获得团队收益（团队见点奖励）

在这个模式中，用户只要认识9个喝白酒的人，一年的收益能去到50万，为什么呢？

直推奖励20%：100元，团队见点奖励40%：200元

例：我在平台购买了这瓶酒后，我就成为了一级会员，这个时候平台提示我推荐3个人消费就可以回本，这时候我就尝试的推了一个爱喝酒的人（客户）去购买，那这个人购买后，我果然获得了100块钱的收益，那么这个时候我就会拉第二个客户消费，又获得了100块钱，并升级为二级会员，然后我前面推荐的两个人会留给上级，我独立出去发展团队（走人留人机制：每个用户成为二级会员都会留两个人给上级，确保上级团队有人）

那么我现在是二级会员了，我推第三个人开始，我可以获得直推奖励和团队见点奖励共300元，那么这个

时候我次购买产品的钱是不是已经全部回来了，后面再推荐的都是我的额外收益，那为什么说用户认识9个爱喝酒的人，一年的收益就能达到50万呢？

我现在已经是二级会员，我推荐了9个爱喝酒的人进来消费，此时我获得了2700的收入

而这9个人看到我这么挣钱，也想去当二级会员，那么二级会员的前提下，要直推2人消费

好，这9个人都推了2个人，这时候我又获得了 $9 \times 2 \times 200 = 3600$ 元，为什么呢？因为这9个人都是我的下级，他们推荐别人消费他们只能拿到直推奖励，而我拿到的是团队收益（见点奖）

那么这时这9个人都已经成为二级会员了，他们独立出去发展团队，他们前面推荐的两个人就会留给我，走一留二，这时候我的下级变成了18个人，以此类推，用户推的人越多，所获得的收益就越高。

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