

美妆企业改变传统思维，用创新思维去做商业模式

产品名称	美妆企业改变传统思维，用创新思维去做商业模式
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

在这个疫情开放没多久的时间，能不能把生意做好，可以的，但你要什么？

要顺势，客户为什么不买你的东西？非常简单，是因为客户不知道你，产品再好也没有用，客户买产品的整个思维是我先知道你，然后再找到你，后才有可能付钱给你。首先要解决的是什么流？现金流，而现金流的背后是客流，而客流的背后是信息流，是别人知道你才有可能找到你，找到你才有机会付钱给你。

所以现在对企业老板重要的就是流量，有了流量你才有生意！

那怎么去引流呢？还是之前那种的传统引流嘛？

不，要创新，要改变，再按以前那种思路去做，是会死掉的，那该怎么去做呢？

让用户成为你的合伙人，把用户的资源变现，让用户帮你去宣传，完成一个从消费者到消费商的转变，那怎么去做这个消费者到消费商的转变呢，大家可以看下面这个方案：

- 1、首先要有一个小程序，因为小程序具有社交裂变的性质，用户只需要点击分享页面即可完成用户裂变
- 2、应用2+1链动模式，利用该模式的各项奖励机制，达到引流、锁客的效果
- 3、拿出一款产品当引流产品，引流产品不能挣钱，可以留少量盈利，把大部分利润让利于用户

好，那结合以上三点，怎么去运营平台呢？

比如你是做酒行业的，产品定价500块钱，成本30%，毛利70%，可分配利润350元

设置直推奖励100元，见点奖励200元，平台留50块钱盈利

我在你的平台购买了这个产品，自动成为平台代理会员，享受复购优惠和直推他人消费奖励，这时我看到推荐1个人可以拿到100块钱，那么我就去推了一个爱喝酒的朋友来消费（那这用户是不是平台的用户？），这个朋友消费完后我果然获得了100块钱，我抱着返本的心态，继续推第二个人，又获得了100块钱，这个时候我就升级为老板身份。

我成为老板后，我再去推荐第三个人消费，此时我可以获得直推奖励100元和见点奖励200元共300元，加上之前获得的奖励，总共500元，那么我是不是已经回本了？而当我成为老板后，看到我推荐一个人可以获得300元的收益，我就会继续去推，推的越多，收益越高。

另外还有团队收益，假设我现在是A老板，我推荐了B用户消费，我获得300块钱的奖励，而B用户他看到我的收益也想成为老板，B也推荐了两个人消费，B用户获得200块钱直推奖励，而我获得400元见点奖励，这就是团队收益。

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