

# 生意难做的今天，白酒老板如何才能改变现状

产品名称	生意难做的今天，白酒老板如何才能改变现状
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

传统企业的老板为什么在做企业突然发现好难好累呀，怎么搞都好像赚不到钱

各位同意吗，非常简单，不是因为你不行了，是整个社会的商业逻辑发生了变化，你好好想一下，我不管你是酒业、美妆业、大健康行业.....，都应该思考，我该怎么做？

就是不要所有的产品都赚钱，一定要拿出一些产品出来我不赚钱,用来做引流。

举例，你是做酱香酒的，现在市面的酱香酒数不胜数，除了dapinpai是大家熟知的，还有很多事大家不知道的，那如何从这不知道的杀出一片市场来呢？

一、拿一款酒出来做引流产品，假如这款酒定价500块，350块的利润，那我们就把300块钱分出去给用户，老板留50块钱盈利，看上去老板把利润都让出去了，但是当用户基数多起来的时候，比如有5万个用户，那也有250万的盈利了，而且，老板并不止这一款产品，其他的产品正常售价正常卖，在引流产品引流的同时，也会给其他的产品带来流量，用户会换着口味喝酒。

二、结合链动2+1商业模式，利用各项奖励机制，帮助老板达到引流锁客的效果，该模式对于用户的噱头就是：你只要认识9个喝酒的人，你就可以年入60万，

三、打造自己的小程序，因为小程序是目前市面上社交裂变快的工具，用户只需要点击分享页面分享给用户，就达到拉新裂变的效果。

结合以上三点，我给大家以2+1链动模式的玩法举例，大家就明白了：

这里假设酱香酒定价500元，利润350块，拿出300元去进行分润，50元平台盈利

平台只有三个身份：用户、代理与合伙人

用户：无购买行为的普通用户

代理：享受复购优惠和直推奖励100元

合伙人：享受代理权益的同时，可以组建团队获得团队收益，见点奖励200元

例：我在平台买了这瓶酱香酒，自动升级为代理身份，成为代理身份后，我就回去查看自己的权益，看到推荐别人消费就能够获得100元，那么我就推了一个爱喝酒的朋友进入平台购买（那么这个朋友是不是平台的用户），当我这个朋友消费后，我果然获得100块钱的直推奖励，那么我就会继续去推人，因为我想返本，把次消费的500块钱给拿回来，这时我推荐了第二个朋友消费，我又获得100元的奖励，此时我达成平台设置的条件，推荐两人自动升级为合伙人。

我成为合伙人后，根据平台的走人留人机制（重点），我脱离上级团队独立出去发展，我前面推荐的两个人留给上级团队，确保上级团队有人，这一个机制实现了，每个用户都想让自己下面的用户成为合伙人，去帮他建立团队。

这时我推荐A用户消费，由于我已经是合伙人身份，我可以拿到直推奖励和见点奖励共300元，那现在我不是已经回本了？那接下来所推荐的每一个用户都是我的额外收益，这时A用户看到我赚到钱了，A也想成为合伙人，A也推荐了两个人消费，A获得200块钱直推奖励并成为合伙人身份脱离我的团队，而我获得两个人的见点奖励各200块钱，并且获得两个下线。

回到前面的话题，为什么认识9个人我就能年赚60万，给大家列个公式就明白了：

走1个，留2个：400元

走2个，留4个：800元

走4个，留8个：1600元

走8个，留16个：3200元

走16个，留32个：6400元

走32个，留64个：12800元

走64个，留128个：25600元

走128个，留256个：51200元

以上我们算出，一个用户裂变下去所带来的收益总和在10万元左右，假设你认识9个爱喝酒的用户，除去前面两个留给老板的，是不是能够年赚60万？这就是该模式走人留人机制的魅力，无限链动收益。

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