

把喝酒包装成项目，不光不花钱还能挣钱

产品名称	把喝酒包装成项目，不光不花钱还能挣钱
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

你要知道你是一个老板，你经营企业的目的是为了盈利，那为什么一定要卖产品呢？

卖货卖不出去，但是你要让人投资，很多人都能拿五十万、一百万，假如喝酒再也不是消费，而是投资，喝酒不光不亏钱，还能赚钱，那怎么把这个酒变成一个项目啊？

第一步，做一个小程序，做自己的私域流量

第二步，挑一款或几款酒当引流产品，把里面的大部分利润让出给用户

第三步，设计一个好的项目方案，让用户清楚怎么去玩能够获得收益

比如一瓶白酒定价500块钱，30%的成本，350的毛利，平台留50盈利，分300块钱出去

直推奖励100元，见点奖励200元

假设我现在是用户，我在平台上购买了这款酒，我自动成为平台的代理，成为代理后我享受复购优惠和直推他人消费奖励，那我去推了一个A用户，平台返给我100块钱，我又去推一个用户，又获得了100块钱，且我的会员身份升级，从代理升级为合伙人，而我这前面推荐的两个人就会留给上级团队，我独自出去发展团队。

我成为合伙人后，我去推荐第三个人消费，此时我获得直推奖励100元和见点奖励200元，那么我次消费的500块钱是不是已经回本了？后面再推的用户，都是我的收益，推的越多，收益越高。

团队收益：当第三个人看到我赚到钱了，他也想成为合伙人，怎么样成为老板呢？是不是必须推荐两个人消费成为代理，那他推荐了两个人消费，第三个人获得200块钱直推奖并成为合伙人脱离我的团队独立

出去发展，而他推荐的这两个人就会贡献给我，而我获得的收益就是每人各200共400，在这个模式中，用户进来的越做，获得的收益就越高。

假设你认识9个喝酒的朋友，我给大家算笔账：

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

那么可以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？这就是该模式无限链动收益的魅力

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