

白酒老板换一个思路，不赚产品去赚流量的钱

产品名称	白酒老板换一个思路，不赚产品去赚流量的钱
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

要把公司做小，要把市场做大，要把利润做高

我一个山东的老乡，500块钱的会员卡，一年做到1个多亿的营业额，怎么做的呢？

用户购买产品成为会员后，推荐三个500块你就可以回本，你推荐别人消费，前面两个人你有20%的提成，从第三个人开始，就开始拿60%的提成，你看这500块卖的多快，这就是给这张会员卡的权益。

所以你推来的人在我这里消费，你还有20-60%提成，告诉我是不是稳赚不赔啊，那么作为爱占便宜的用户，他是不是会一直去推人，各位同意吗？我们的做法非常简单，你看到的都不是真的，有人赚的是你看不到的钱，很多老板你就缺一个方案，为什么方案设计不出来？因为你只知道一个产品的差价，其他的一概不知道。

那么这个会员卡方案怎么做呢？

一、拿一款产品出来做引流产品，用户购买该产品后自动成为会员，产品定价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10万个用户，那也有500万的盈利了，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

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

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。

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

