

传统白酒行业新玩法，用这个方案肯定好卖，链动2+1系统

产品名称	传统白酒行业新玩法，用这个方案肯定好卖，链动2+1系统
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

做酒的老板好好看一下这个商业设计啊，非常重要

要想把酒卖好，得要学会做方案，把方案做到，比如你的酒目前卖500块钱一瓶啊，可以按瓶、也可以按箱卖，我现在给你讲一个很深的东西，普通老板卖产品，产品背后是消费，消费背后是什么满意度，喝完了之后就没了，然后评价这个酒好不好喝，怎么样怎么样

而比卖产品更好的老板是卖方案，方案的背后是好处，就是让客户占便宜，所以非常简单，把这款酒做成你的引流产品，而引流产品要把大部分的利润都让利出去，自己留少量盈利，把喝酒做成一个项目，那么用户就不单单是消费者了，通过模式方案：把消费者转化为消费商

模式方案：只要你认识9个喝酒的朋友，就能年赚60万

假设酒卖500块钱，成本100块钱，平台留100块钱，拿出300块钱作为用户分润

会员身份等级：代理和合伙人

代理：购买酒礼包即成为代理，享受推荐他人消费奖励（直推奖励）

合伙人：成为代理后推荐两个人消费即可升级，可以组建团队获得团队收益（见点奖励）

直推奖励：100元，见点奖励200元

A用户购买这瓶酒后成为代理，看到推荐别人消费可以获得权益

A用户推荐了一个爱喝酒的B1朋友消费，获得直推奖励100元（爱喝酒的用户=用户）

A用户看果然能拿到钱，又推荐了B2朋友消费，又拿到100块钱的奖励

A用户升级为合伙人，前面推荐的B1和B2贡献给上级，脱离上级团队，开始享受团队收益

A用户推荐C用户消费，可以获得直推奖励100元和见点奖励200元，共300元

加上之前的200元，A用户的次消费已经回本

为什么说认识9个爱喝酒的朋友能年赚60万呢？

如现在A推荐了9个人消费，除去前面两个贡献给上级，还剩7个下级， $7 \times 300 = 2100$ 元

当这7个下级也想成为合伙人时，是不是也要推荐两个人消费，我以C用户为例：

C用户推荐两个人消费，成为合伙人脱离A的团队，A获得见点奖励400元，获得两个下级

当这两个下级也想成为老板，以此类推

走2个留4个，见点奖励800元

走4个留8个，见点奖励1600元

走8个留16个，见点奖励3200元

走16个留32个，见点奖励6400元

走32个留64个，见点奖励12800元

走64个留128个，见点奖励25600元

走128个留256个，见点奖励51200元

以上总和共10万左右，这就是一个用户在裂变有效的情况下所带来的收益，如你认识9个爱喝酒的朋友，除开前面2个，剩下7个都能有效裂变下去，是不是能够年赚60万？

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