

# 用户占便宜和买便宜是两个不同的心理，链动2+1系统

产品名称	用户占便宜和买便宜是两个不同的心理，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

老板们只要用这种消费方案，用户会成为会员，无论你是酒业、大健康行业、做SPA的门店，你只要用这个方法，没有人不充的，就所有的人都会成为你的会员。

什么叫人们喜欢占便宜，而人们不喜欢买便宜，这是两个完全同的心理。

我们可以把产品做成一个方案项目，那该怎么做呢？

步，做一个小程序或者APP，做自己的私域流量

第二步，挑一款或几款产品当引流产品，把里面的大部分利润让出给用户

第三步，结合一个好的商业模式，利用该模式的各项奖励机制，让用户清楚怎么去玩能够获得收益

从此，你就不再依靠产品挣钱，而是依靠这些会员挣钱，我给大家举个例子：

一款产品定价499元，成本150，平台留49块钱盈利，拿出300块钱去回馈用户

身份机制：代理和合伙人

代理：购买指定产品即可成为代理，享受直推收益

合伙人：成为代理后推荐两个人成为代理即可升级，享受直推收益和间推收益

用户购买成为平台代理，代理直推2人成为代理，即可升级为合伙人，并获得直推奖，合伙人每直推一个代理，即可获得高额推荐奖，并从第三人开始组建团队，团队下级推荐了新代理，则获得团队奖励，还

有各种奖励机制帮助平台达到引流锁客的效果。

例：A直推A1和A2消费，A获得直推奖励共200元，并升级合伙人身份A去推荐A3这第三个人消费时，可以获得直推和间推奖励共300元，是不是已经回本来了？A3也想赚钱，推荐了B1和B2消费，A3获得直推奖励200元A3升级合伙人身份，脱离A的团队独立出去发展，把B1和B2贡献给A而A可以获得B1和B2的间推收益共400元，并获得B2和B2这两个下级以此类推.....

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