

白酒的老板学会这个模式，突破现有瓶颈【湖南软件开发】

产品名称	白酒的老板学会这个模式，突破现有瓶颈【湖南软件开发】
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

好处是人世间的通行证，没有搞不定的关系，只有给不到的好处，好好的把这“好处”两个字弄明白，平台搞不好就是因为没有好处，所以一个老板想要把平台做的好，就是你的方案设计出与众不同的好处，你只要找到适合您的商业模式，只要打开了0到1，从无到有，只要你找适合自己的方案，营业额就会出现成倍增长，接下来这个方案供大家参考参考：

一、搭建自己的私域平台，如小程序或APP，沉淀自己的用户

二、把产品80%的利润回馈给用户，我们的目的是快速清库存，看似把利润都给出去了，但是只有到手的钱才是你的利润

三、结合链动2+1商业模式，利用商业模式的各项奖励机制，达到引流锁客的效果

模式分两个身份：代理和合伙人

两个奖励：直推奖励100元，见点奖励200元

例，设置一个创业大礼包，定价499，成本150，留49盈利，拿出300元回馈给用户

举例：A购买499礼包成为代理A推荐B购买礼包，A获得100直推奖；A推荐C购买礼包，A再次获得100直推奖；A升级为合伙人！BC贡献给上级，A与BC再无关系；A开始成立自己的团队，每直接推荐一个人即可获得300元（100直推奖+200见点奖）当A的下级也想成为合伙人，也各自推荐了两个人消费获得直推奖励各100元，下级并把这两个人贡献给A而A可以获得见点奖励各200元，并获得两个下级，以此类推...

模式机制：

二级分销：二次分配，不存在多层次、合理、合规的佣金收入分配；

走人留人机制：当用户身份升级的时候，会把前面推荐的两个人留给上级，独立出去发展，简称走一个留两个，帮助上级发展团队，包括你下面的人也是这样操作的...

帮扶基金机制：比如当用户成为老板身份后，他的团队提成会冻结30%（自由设置），比如有1万块钱，就会冻结3千块，想要获得这3千块，需完成两个条件：

1、帮助留给上级的下级成为老板

2、留给上级的两个人下面必须消费10单

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