

各行业都适用的会员卡方案，值得收藏！【浙江软件开发】

产品名称	各行业都适用的会员卡方案，值得收藏！【浙江软件开发】
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

传统企业面对互联网线上转型时，需要运用合适的商业模式进行转型和创新，一个老板想要把平台做好，就要把方案设计出与众不同的好处，让他收益有回报，这都是好的方案，要给别人好处，那没有好处用户就不会来。

下面提供一个各行业都适用的会员卡方案供大家参考：

1、会员分为两个身份：代理和合伙人

代理：购买指定礼包即可成为代理，享受直推权益

合伙人：成为代理后推荐两个用户消费成为代理即可升级，享受直推和间推收益

2、多个奖励机制助力企业引流

二级分销：二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益

走人机制：推荐两人消费礼包成为代理，即升级成为老板，关系脱离走人

留人机制：自身成为老板后，给上级留开始推荐的两个人

上帮下扶：下级成为老板后，为上级留人，下级未成为老板，上级帮扶后可获得帮扶基金

直推奖励：推荐他人消费可以获得奖励

间推奖励：直属下级推荐别人消费，可以获得收益

举例：500块钱的产品，成本150，拿出300元回馈给用户，留50盈利

A买500块钱的产品礼包成为代理

A推荐B1、B2用户购买礼包成为代理

A分别获得B1、B2的直推奖励 $100+100=200$ 元

A升级成为合伙人身份，推荐B3、B4消费获得直推奖励+间推奖励共600元

B3、B4各推荐2个用户购买500元礼包成为代理，也就是C1、C2、C3、C4

A获得800元见点奖，B3、B4分别获得200元直推奖并升级合伙人脱离A的团队

以此类推.....

用户的财富线是从第三条线开始，大家看这个公式，当一个用户一直有效裂变下去可以给上级带来什么收益：

走1个，留2个，收益400元

走2个，留4个，收益800元

走4个，留8个，收益1600元

走8个，留16个，收益3200元

走16个，留32个，收益6400元

走32个，留64个，收益12800元

走64个，留128个，收益25600元

走128个，留256个，收益51200元

通过上面可以算出，一个人裂变下去，直到第八层，管道收益就有10万，假设用户认识9个需要该产品的人，是不是能够年赚60万？