

白酒营销可以怎么玩，可以看看这个方案【山东软件开发】

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 白酒营销可以怎么玩，可以看看这个方案【山东软件开发】 |
| 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

商业模式引流是指通过构建特定的商业模式，吸引用户前来使用产品或服务，从而实现用户增长和商业价值的tisheng。以下是一些商业模式引流的具体方法：

1、付费会员制：通过付费会员制，提供更多的优质服务和特权，吸引用户成为会员，从而tigao用户忠诚度和消费频率。

2、社交化营销：通过社交媒体等渠道，与用户进行互动和交流，tigao品牌度和美誉度，进而吸引更多的用户。

3、用户口碑传播：通过提供优质的产品和服务，赢得用户口碑，让用户成为品牌的忠实粉丝，从而吸引更多的用户。

那有什么商业模式可以结合以上三个方法去运行的呢，下面提供一个商业模式供大家参考

链动2+1商业模式

链动模式可以减少tuliang成本、tigao品牌价值、掌握用户数据、增强用户粘性等优势，从众多市场竞争中脱颖而出，该模式如何tigao用户粘性，实现商业价值，接下来讲讲引流的具体方法。

该模式有两个身份：代理和老板

代理：用户购买指定产品即可成为代理，享受直推奖励

老板：成为代理后，推荐两个人成为代理即可升级，享受直推和间推奖励

该模式具有特有机制：

1、走人留人机制：当用户成为老板的时候，就会把前面直推的两个人贡献给上级，给上级留两个种子用户，包括当你的下级推荐两个人成为老板的时候，也会贡献两个种子用户给你

2、上帮下扶机制：走人留人机制就属于上帮机制，帮助上级发展团队，而下扶机制就是，当用户成为老板的时候，会冻结30%（自由设置）的奖励，如1万块钱会冻结掉3千，想要获得这剩下的3千就必须完成两个条件：

、帮助留给上级这两个用户成为老板身份

、这两个用户下面必须消费10笔订单

3、二级分销：该模式整体奖励机制合理合规，不存在多层级，能突破传统分销模式超过两级限制，合理又能激励用户的分佣机制

（备注：模式来源于广州的一个社交电商平台，仅用了半个月的时间，销售额就超过了751W，并且平台用户裂变速度也相当快。）

以上就是链动2+1商业模式引流的具体方法，企业可以根据自己的实际情况进行选择运用，同时，企业还需要不断创新和改进，以适应市场的变化和用户的需求。

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