

做白酒的老板，该学会如何应用模式方案【链动2+1模式，贵州软件开发】

产品名称	做白酒的老板，该学会如何应用模式方案【链动2+1模式，贵州软件开发】
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

教大家一招，可以让你的业绩快速提升，你干三个月就知道，你的公司营业额翻两倍，翻三倍很正常

第一个落地：就是从卖自己到卖别人

这个时代，绝大部分人都想卖自己，只有少数人才想卖别人，所以人为什么不成功啊，就是老想自己好，高手为什么能够成功啊，就是他想让别人好。

我有一个客户，原来是做工程的，后面有三角债，有应收账款，人家还不起钱，就给他抵了一批酒，他后面想一想，有酒总比没有好，因为万一那个做酒的人欠他钱呢，工程款结不了，抵了几千万的酒给他，他心里就想，有点酒总比没有好吧，万一倒闭了跑了，连个毛都没有。后面酒一到才发现，这个比他的工程还难卖，通过朋友找到我们这边，希望有一个好的商业模式能够帮他去卖这个酒，咱这边根据他的情况给他支了一招，他根据这个方案去进行落地执行，现在已经运行两个多月了，到现在已经做了1200多万，并且这个流水还在持续增长。

第二个落地：应用商业模式方案

一个好的商业模式可以持续做好引流和服务，终实现低成本获客、高频率转化、高收益创造和多频次转介绍的一套模式体系，在整个过程中，会涉及到的主要核心点：引流、成交、复购、转介绍和裂变，接下来讲讲客户的方案是怎么玩的

两个身份：代理和合伙人

代理：购买白酒礼包即可成为，享受直推奖励

合伙人：成为代理后推荐两个用户成为代理即可成为，享受直推奖励和间推奖励

例：500块钱的白酒，成本100，可分配利润在400，平台留100盈利，拿出300块钱作为分润，100块钱作为直推奖励，200块钱作为间推奖励

小明购买白酒礼包成为代理，推荐了两个人消费，获得奖励200元

小明升级为合伙人身份，把前面推荐两个人贡献给上级，自己独立出去发展团队

小明继续推荐张三消费，可以获得直推奖励加间推奖励300元，小明此时已经回本

小明后面每直推一个人消费，都是可以获得直推加间推的奖励300元

此时张三看到小明赚钱了，也想成为合伙人，推荐了两个人消费，获得直推奖励200元

张三成为合伙人，把前面推荐两个人贡献给小明，自己独立出去发展团队

而小明则可以获得这两个人的间推奖励各200元，并且获得这两个下级

当这两个下级也想成为合伙人，各自推荐两个人消费，以此类推...

这也是为什么把间推奖励比直推奖励更高的原因，吸引用户去成为合伙人，只有成为合伙人身份，用户获得的奖励才会更高。

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