

# 商业方案，如何运用模式让用户成为会员【链动2+1模式，山东软件开发】

产品名称	商业方案，如何运用模式让用户成为会员【链动2+1模式，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

老板，好好看一下这个商业设计啊，非常非常非常重要

像我们吉林的客户一样，在社交媒体平台上直播卖货，直播卖人参、人参片、阿胶等等，卖各种各样的东西，但是现在线上直播的价格很透明，竞争的很厉害，那这个客户经过朋友的介绍后，找到我们，希望有一个好的模式方案能够帮助他更好的卖货，后面根据他的情况给他支了一招，生意比过去好了30%，那是怎么做的呢，接下来给大家讲讲这个模式方案是怎么做的，供大家参考参考

点，先建立自己的公众号小程序，做私域流量，私域流量和公域流量的区别在于，公域流量需要花费大量钱财去购买，并且购买之后，这个流量还是不属于你的，过一段时间就会回归到平台上；而私域流量就是可以沉淀自己的用户，当用户进来后，其用户数据都掌握在自己的手上，而且我们还能通过多种玩法，去让用户产生裂变（这是公域所没有的，是私域的优势玩法）

第二点，拿出一款或者几款SKU，专门做引流产品，如产品定价500元，成本100元，那我们就把其中的60%的利润回馈给用户，如直推奖励设置为20%（100块），间推奖励40%（200块），用户通过推荐别人消费，即可获得奖励，从而让用户产生裂变效应

第三点，落地实施模式方案，实行会员制度

会员等级分为两种：代理和老板

代理：购买引流产品即可成为代理，享受直推收益

老板：成为代理后推荐两个用户成为代理即可升级，享受直推收益和间推收益

这个客户通过这个方案已经发展了20多万会员，每人500块，等于 $500 \times 20万 = 1亿$ ，减去分佣奖励和成本还有2千万，而且这还只是引流产品所带来的，客户还有其他的SKU没有计算上，另外还对接了广告电商模式，用户通过观看广告可以释放绿色积分，转换成零钱，而在用户观看广告的同时，平台也有广告收入。

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