

50天搞定千万营业额，免费的刺梨汁的方案你可以借鉴一下。

产品名称	50天搞定千万营业额，免费的刺梨汁的方案你可以借鉴一下。
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

分享一个我最近成交的一个客户案例，他们主要是做刺梨汁的，一般零售价为690元一盒。他们在短短46天的时间就做到了1000多万的营业额，是不是非常恐怖？大家知道，刺梨汁这样的产品在市场并没有太大的影响力，那么他们是如何做到千万营业额的呢？

他们所采用的方式也不是太复杂，通过熟人转介绍的方式，就把产品陆陆续续销售出去了，没有人会无端端帮你介绍，那么接下来我分享一下他们所采用的模式。

每个人去分享转介绍之后，可以免费喝刺梨汁，而且还有机会能够赚到钱。在他们商城中，只要你购买了690元一盒的刺梨汁你就会成为普通会员，然后你去推荐一个朋友购买时，你就可以拿到200块钱的推荐费，而你的上级也可以拿到90块钱的见点奖励。

那么再去推荐第二个朋友购买的时候，你还是可以拿到200块钱的推荐奖，而你的上级合伙人依然可以拿到90块钱的见点奖励。

成功推荐两人之后，你也升级成为了合伙人身份，和你的上级也会脱离关系，但是要注意的是，你推荐的那两个人是会留在他的团队里面。

成为合伙人之后，你再去推荐第三个人的时候，你就可以拿到290块钱的推荐费，因为你没有上级了。当你推完三个人，你的本钱690也回来了，相当于免费喝了刺梨汁。

这个模式的精髓就是在这里，虽然你前面推荐的那两人不会在你的团队中，你推荐的第三个人是会在你的团队中，那么这个人是不是也会想要把本钱拿回来，那是不是也会要跟你做同样的事情，去推三个人。

当他去推荐三个人的时候，他是你下面的普通会员，他介绍第一个人买的时候，他可以获得200的推荐费，你是他的上级，你是不是就能拿到90块钱的见点奖。第二个人的时候他也是拿200的推荐奖，你可以拿到90块钱的见点奖。

他完成两人的推荐任务后，她也会成为合伙人，并跟你脱离关系。但是他推荐的那两个人是会留在你的团队里面。那这两个也想拿回本钱的话，是不是也是要找两个人购买，完成之后，那就会给你团队留下四个人，四个人留下八个人。以此类推下去。

那么这个逻辑你到这里应该明白了吧，这种模式对于每个消费者来说确实是一样的，只要他们成功转介绍3个人，就可以获得相应的奖励。当每个消费者都尽心尽力地去做转介绍时，商城的订单量自然会增加。这种模式值得借鉴，因为它利用了消费者的口碑传播效应，通过

消费者之间的推荐来扩大销售范围。

对于特产类和功效型产品来说，由于没有大量的广告预算，通过消费者去介绍消费者是一种快速有效的营销方式。因为人们更倾向于相信身边人的建议和推荐，认可的人去推广产品，可以更好地实现口口相传的效果。