

大健康产品如何设计方案

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 大健康产品如何设计方案 |
| 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

我们来聊一聊，大健康产品如何设计方案？

大健康行业一直是我国的产业支柱之一，国家也在大力扶持。对于健康产品而言，哪里都有市场，但这并不代表企业能做好产品销售。

想要做好健康产品销售，产品的功效是一方面，更重要的是要懂营销。懂得营销的人，哪怕是卖一块普通的石头，也会有人愿意买单，这一点无需质疑。

对于互联网时代的电商平台而言，营销模式基本上都是以社交电商的形式，再结合让利以及返佣的营销方式，让消费者省钱赚钱，且能够自愿参与到平台的发展中来，与平台建立互利互惠的关系，增强平台与用户之间的粘性，用户等同于平台的创业者或合伙人。

如何设计方案？

方案一：

某营养套装定价499元一套（成本100元）

小张购买一套成为平台的代理，获得分销资格

小张推荐小杨购买，小杨成为代理，小张获得100元直推奖励（利润399元分出100元）

小张推荐小李购买，小李成为代理，小张获得100元直推奖励（利润399元分出100元）

这时小张赚了200元；并升级为平台合伙人；

小张推荐小周购买，小周成为代理，小张获得直推奖100元和见点奖200元，共300元。

简单来说，只要购买平台的礼包即可成为平台的推广人，也就是代理；当推荐2个人也称为代理后，就升级为平台合伙人，这时候就可以跳出来发展自己的团队。前两个人留给上级，从第三个人开始就可以组建自己的团队，且自己直推一个赚300元，下级推荐的还能赚200元。

方案二：

某瘦身产品550元一套，参团价500元（成本100元）

10人参与购买即可成团，平台随机抽取3人购买成功，7人购买失败；

平台总收入5000元（流水）

平台实际收入： $5000 - (500 * 7) = 1500$ 元

成本100元，3套产品就是300元，平台净利润为1200元。

平台可以拿出一部分利润给购买失败的7个人分，假设平台留850元，取出350奖励给失败的7个人，那么每人可以拿到50元的奖励。

用户参与拼团，拼中后享受产品低于市场价的优惠价格，拼不中直接获得现金奖励，以低概率博奖励，不想要产品还能在商城置换喜欢的产品，无论如何，参与即赚。

以上就是我给大家分享的两个关于大健康产品设计的方案，希望对你有帮助。除了健康产品以外，对其它行业的产品同样有效，特别是复购率高的产品。