

以199元大礼包举例：

虚构人物：张三（蜜都批发商）、李四、王五

注：每单算0.7箱业绩（详情请对照第18页）

根据近期收集市场反馈真实数据，蜜都私域带货人均每天出单量基本都有 30 单以上。

场景举例一：私域带货利润

张三找到李四合作私域带货！

李四看到张三最近朋友圈特别火爆也赚到了不少钱，李四也特别感兴趣！愿意与张三合作。

于是张三建议李四选择 199 元大礼包套餐进行私域带货，每单给李四_____元的提成。

李四通过私域流量池，带货了 30 单。蜜都良心国货，三星价格五星品质，客户都很满意！接下来让我们来算一算李四的利润有多少。

李四本次进行私域带货的利润：

计算公式：_____元 * 30 单 = _____元

（蜜都私域带货一天收入_____元以上）

张三当天私域带货的利润：

每单利润：199 元（零售价） - _____元（李四的提成） -129 元（大礼包成本 / 包邮） 等于_____元。

计算公式：_____元 *30 单 = _____元

张三 30 天私域带货的利润：

因为蜜都私域带货创业帮扶系统的优势，很多人被张三火爆的朋友圈所吸引。

张三自己也主动去邀约朋友，每天都有人找他合作进行私域带货。

假设每天合作一人，平均一个月下来，张三私域带货的利润为：

计算公式：_____元 *30 天 = _____元

除了私域带货利润以外，公司每个月还会给予相对应的业绩折扣；

计算如下：（详情请对照第 16 页）

总单数：每天 30 单，一个月 30 天就是 900 单

总业绩：每单算 0.7 箱业绩，900 单业绩为 630 箱

计算公式：30 单 *30 天 *0.7 箱 =630 箱

630 箱业绩折扣 =25200 元

所以张三利润有两种：

一种是私域带货的收入；

一种是业绩折扣。

计算公式：

_____元（私域带货利润） +25200 元（业绩折扣） = _____元

接下来大家自己算一算：如果你一天平均成交 50 单，一个月能赚多少钱？

温馨提示：此处可重新拿一张空白纸，给自己细算利润账单



算账计算示例【仅供参考】
扫描二维码查阅

(请扫码下载打印 P19-P22，进行详细计算)

场景举例二：裂变私域带货

李四在蜜都私域带货赚到钱后，认为蜜都这个项目还真不错，努力干真的可以赚到钱，李四跟他的好朋友（如王五）分享这一成果，王五了解之后，表示对蜜都的项目很感兴趣，也想尝试进行私域带货。

下面以王五来举例；

王五每单有_____元提成，

李四不投资的情况下拿货给王五，每单有_____元提成。

王五通过私域流量池带货了 30 单，接下来算一算王五与李四的利润分别有多少；

王五本次进行私域带货的利润：

计算公式：_____元 *30 单 = _____元

(蜜都私域带货一天收入_____元以上)

假设：李四不投资，只是兼职的情况下：

当天私域带货的利润：

计算公式：_____元 *30 单 = _____元

(蜜都私域带货一天收入_____元以上)

假设：李四成为批发商的情况下：

李四的利润计算方式与（第 20 页）张三的内容一致

计算公式：_____元（私域带货利润）+25200 元（业绩折扣）= _____元