

# 红包墙利用免费的心理引流

产品名称	红包墙利用免费的心理引流
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

遇到金融危机，亏本的基本不是他们。免费模式大多数应用于互联网，当然传统行业也是可以做的，待会儿举例说明，360公司就是很好的运营免费模式将360快速发展起来的，在卡斯基、瑞鑫都收费的时候，他推出了免费杀毒，这一举动快速的让360公司获得巨大的流量。醉终的结果是，不仅仅360公司没有因为免费赠送而倒闭，相反那些收费的基本上都倒闭了，而360却越来越好。那么我们在传统行业也可以经常看到一些免费获得流量，利用其他产品盈利的，比如很多淘宝店、拼多多的店铺，一些产品几块钱都给你包邮，你可能一直想不到他是怎么赚钱的，而实际上这个产品他是亏本的，因为他想获得流量，来卖其他产品。小编曾在拼多多销售无人机，低配小编是亏本10元一台在卖，这个价格优势，导致很多人都愿意来我店铺看看，看到低配版本以后，发现并不能满足他们的需求，于是很多人都选择了中配和高配，因此一天卖高配赚的钱，远远超过低配亏损的钱。虽然说这并不是利用免费来做到的，因为电商平台没有设置免费的权限，但是原理是非常相似的。又比如，在小视频上经常可以看到一些猜拳打折的，客户和服务员猜拳，赢1次打9折，赢2次打八折，赢5次免单，那么这种手段的目的有两个，一个是利用免费的心理\*\*\*，二来让客户有参与感。

相信大家知道了，老罗明晚8点就开始了他在小视频直播带货的首秀，在行业内引起非常大的关注，这几天，老罗团队自身和小视频一直在造势，老罗更是亲自上阵，一口气拍了好几个短视频，不得不说，这次势头起码是造足了。先说一点，之前很多老罗的情怀粉，看到老罗走直播带货之路了，醉近网上很多评价说，情怀崩塌了，对老罗失望了，信仰不在了。其实，我个人觉得大可不必，直播带货又不是什么见不得人的事，靠自己本事挣钱没啥，之前老罗欠债发了个声明说，欠的钱会还的，实在不行，他还可以卖艺还债，那么这次直播带货姑且看作老罗真的卖艺了，成不成先不说，起码这态度就值得赞一个，个人觉得，比为梦想窒息，至今未回国的贾布斯不知道高多少。很多人之所以认为直播带货相比以往老罗创业做手机，做产品来说，比较low，上不了台面，这本质上就是偏见。以前我就说过，行业不分贵贱，难道明星就比网红高0级么？难道做技术的就比做自媒体的高端么？难道办公室打工族就比滴滴司机高人一等么？真别有一种狭隘的看法，任何职业，只要不偷不抢，合法合规，靠自己本事赚钱就值得尊重，而赚钱了，某种意义上来说，它就为这个社会创造了价值。即便退一万步讲