

消费返利的模式

产品名称	消费返利的模式
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

费返利这个模式不管是做什么生意都非常的管用。

首先我们先站在消费者的立场来想一想，比如说一个消费者在商家消费了200元，那么商家就直接返200元，可以想象一下，消费者根本没有办法拒绝这种优惠，当客户觉得很划算值得购买，那么成交就变得很容易了。

那么这种方式怎么赚钱呢，这种消费全返的模式是怎么个玩法呢，其实有两种方式

第1种方式：我们打个比方，假设你是开服装店的，一个顾客来消费了200，那么就可以让顾客介绍两个朋友过来消费，如果他们过来也消费200，那么这三个人的钱都返给他们。但是这个钱不是直接返现金，返的是顾客会员卡上面，下次过来消费的时候，同样可以当200使用，这么算下来，相当于是给顾客打了个五折，顾客每次消费也不定只有两百可能更多

第2种方式：直接返现金，但不是一次性返完现金，而是可以分时间返，比如还是按200的消费，分四个月返，每个月返50现金。通过这种方式可以每个月都能诱导顾客到店消费，复购率的问题就能很好地解决。这种方式可以刺激顾客到店多次消费，虽然每次返50，但不一定每次到店刚好买五十的东西。

这两种消费全返的方式，都很适合各行业的商家，只要你的产品质量可以，那么运用好这些营销模式，那么收益都会翻一番。如果你的产品和服务本身就不好，越做活动，越适得其反。

1、吸引新用户

设置多种赚积分途径以及多样化的积分内容兑换，吸引新客持续访问店铺，并以会员专享福利，刺激用户完成首单转化。

2、激活老客户

对不活跃的客户（沉默或将流失），用签到有礼、积分赠送等形式唤醒客户，刺激消费。

3、提升留存

借助积分发放、会员特权来让客户享受到高折扣的会员价和积分兑换权益，对留存客户也是相当管用的。

消费返利这种模式运用的很广，大家听我上面说了那么多，肯定也会想起自己也经历过。这种模式的话，不止可以用于线下门店，还可以在线上积分商城使用，主要为了达到：拉新、促活、维系、增收的目的，效果都是非常显著。

