

# 一拖三消费全返模式APP开发

产品名称	一拖三消费全返模式APP开发
公司名称	广州存希科技有限公司销售部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区林和中路136号二层自编205单元484（仅限办公）
联系电话	18802076450

## 产品详情

你知道消费全返模式盈利模式一拖三，就是你花多少给你返多少的模式，他特别擅长去设计这些裂变的模式和玩法，今年社交电商不好干，但是他去用8个月的时间做了400万的付费会员，跟他聊了一下午之后，我就明白了其中的精髓，我花一分钟的时间分享给你这套玩法叫做4人拼团全反模式，他用这套方案不到一年的时间，裂变出来了400万的用户，所以威力是很大的。

一拖三消费全返APP软件开发，一拖三消费全返平台软件开发

私人拼团全返模式的核心在于用户裂变而不是代理裂变，它的逻辑就是让一个人进来之后去有了去拉三个人去消费的动力有三个关键的步骤，首先流量裂变起来的核心在于设计了一个低客单价的产品，比如说19块9的一个产品，这个可以叫做是设计鱼饵的过程，然后谁来买这个产品立刻就进入到了下一个裂变的循环，而裂变循环的核心在于全返，只要购买19块9的产品，再拉3个人凑满4个人成团，就立刻成团成团以后，每个人19块9就可以全部返回去了。

免责声明：本文收集于互联网，如文章违规、侵权可联系小编删除。小编是系统软件开发公司，可开发类型模式，不是平台方，玩家勿扰。

你看分享的动机他不是自己赚钱而是集体省钱，你看你为了自己去省19块9去拉了3个朋友，而你拉了三3个朋友不仅仅是自己省，你也让你的3个朋友实现了省钱，就好比是瑞星咖啡之前的分享裂变逻辑分享后各得一杯，这一套机制实现了，只要进了一个流量是不是又变成了4个流量了，可是用户开心了，商家是不是就惨了？

全返只是为了获取用户，但是商家赚什么钱，玄机在哪里？请我慢慢说，注意反的是消费卷是不可以提现的，但是可以用来购买平台的其他产品，你想想这个政策会带来什么结果？注意是19块9的消费卷，那

么设想一下如果平台内没有低于19块9的产品，你再去购买其他产品的时候，是不是你就得需要去加钱，那么是不是就可以这样判断？

全返的动作其实刺激的是一个复购行为的产生，你细评一下这套逻辑，不管你是用代理的玩法，还是直接面对着c端用户，这套私人拼团都会让你的终端用户自己裂变起来，不仅仅解决你的流量问题，还能解决你的复购问题，简直一箭双雕。