

微三云志英教你如何用裂变思维去引流,五天引流3000付费会员,听懂这三招,不愁客源——广告电商结合链动系统开发

产品名称	微三云志英教你如何用裂变思维去引流,五天引流3000付费会员,听懂这三招,不愁客源——广告电商结合链动系统开发
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

有个卖早点夫妻，他们家的早点不要钱，免费送，还能做到月赚两万多，你猜一下他是如何做到的，是不是很让人捉摸不透？接下来小编分享的这个思维，一样适合各种行业，这三招听懂的话对你以后做生意一定非常有帮助。

在河南有对夫妻摆摊卖早点，每个人消费十元左右的，他们每天能做到5000块的营业额，给大家揭秘一下它是如何操作的，它的操作方法就三招，一招比一招厉害，第三招厉害，看完如果对你有帮助的一定要记得点赞关注加转发

招，他们找到附近大型园区公交站点，在每天白领去上班的路上摆他的早餐摊，然后做一个海报上写着营养早餐免费吃，你下单后在两天内只要邀请两个朋友下单购买，那么你和你的朋友三个人首单免费，首单的付款的金额直接存储在商城内，可以用于下一次购买早餐的钱，这样子是不是你和你朋友第二天都可以免费吃早餐了，你看他的思维模式设计的，他分享的动力不仅仅它可以。吃早餐同时帮他朋友一样免费吃，这样是不是会激发用户的分享动力？从这边过的白领们看有这好事是不是会扫码购买，同时邀请他身边的同事一起来参与这个活动？如果已经到公司的同事是不是可以选择第二天到现场领取？他们一起做了五天的首单免费活动，每天限前600名，活动名额每天都抢完，五天下来是不是获得了3000个的客户？任何生意都需要流量，有流量生意才会越做越大。

接着第二招，只要以前在他们家消费过就自动加入他们家会员。会员有什么好处呢？以块一份早点，会员直接七块一份，你之前吃过他家一次早餐，如果感觉还不错的话，你现在成为他们家会员八块就可以，你是不是很高兴？重点你成为他们的会员以后，消费的费用还可以全部返回，

那他这第三招是怎么返回去给用户的呢？前面两招已经进行一个引流，把流量汇聚到他私域流量平台了，接下来，就可以进行流量整合，用前面的流量裂变更多的流量，让流量沉淀平台聚集整合，早餐老板开始搭建自己的线上平台商城，用户线上充值100送20的福利消费卡。福利卡（可以到链接的其他供应链平台消费——某东等等）可在指定分店进行消费，通过充值优惠的福利有效的解决了将消费者引流到线

上平台，消费者关注平台公众号，邀请好友，购物消费，每日到平台签到都可以赠送商城积分，获得的积分可到积分商城兑换产品，或者通过看广告任务将积分释放成平台零钱，零钱可提现也可在商城进行购物消费。并结合会员制让消费者成为平台的推广员，分享即绑定上下级关系，只要下级有在平台购物消费，那么上级就可获得分销奖励。使消费者从优惠消费，免费消费，挣钱消费三个阶段当这一招操作下来，为他的商城小程序不断裂变引流，而且又增加了消费者复购联系，这对夫妻通过这样一顿神操作，每天不仅仅卖出800多分的早点，还从其他第三方平台上面获得利润（cps必应鸟平台、广告主、供应链等等）。——广告电商、更多引流模式完整方案可以找小编获得！！

这种思维模式你能真正看懂吗？如果没看懂的可以多看几遍，

如果你现在有产品，不懂得如何为自己的产品设计商业模式，

可以关注我了解更多详细操作。可私信留下你的行业和联系，小编给你合适的营销方案！！