

国家确立“消费返利积分”助推商业，二二复制的返利模式可借鉴？ 微三云各类电商营销模式

产品名称	国家确立“消费返利积分”助推商业，二二复制的返利模式可借鉴？微三云各类电商营销模式
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

1月18日，国家发展改革委、工业和信息化部、商务部等七部局下发《促进消费实施方案》的通知确立了“消费返利积分”的机制。这是以国家部委规章的立法形式，正式确立了“消费积分”的存在性、有效性及合法性。《方案》通知中第二十四条规定：探索实施全国绿色消费积分制度，鼓励地方结合实际建立本地绿色消费积分制度，以兑换商品、折扣优惠等方式鼓励绿色消费

=

从政策上看国家也是提倡商业上的创新,只有我们的商业合规合法,就可以尝试更多新型商业的探索,从而产生经济上的流通.改革开放40多年,市场上种产品已经是非常饱和,产品过剩的时代,传统的赚差价的模式自“某多多”的诞生之后,几乎无生存空间了,市场上产品的价格永远有更低,没有低,那么作为我们中小企业主如何在如此内卷的商海中杀出血路呢?与其拼命比低价,不如比利润让利给消费者,从而让消费者,成为消费商,实现共享利润之成果,这样一方面产品得到的好的销量,符合我们国家定调“消费返利积分”的机

制,

消费返利,度娘已有理论的解答,那么我们如何做到消费返利呢?让商城平台有源源不断的消费者呢?,那么请看看这个案例,也许对你有启发?

首先产品的售价是499元,成本是3折左右,7折的利润释放出去,客户A在你家买了这款产品即可获得推广权益,推广两个人即获得奖励100/人,合计200元,同时晋升成为你的合伙人,成为合伙人之后每推荐1人即获得300元奖励.第三,第四个人.....都是奖励300元,以此类推不限人数,那么刚开始推荐两个人也想参与成为合伙人赚钱,于是加入进来,同样也是按照这种规则,不同的是每个晋升合伙人之前,原先推推荐的两个人会贡献给他的上级,每个人上级都能获得200元间推奖励,2个就是400,4个就是800,8个就是1600,16个主是3200.以此类推,无限收益,只要他关系下的用户发展晋升成合伙人,前面两个人用户A都能获得200元的奖励,到发展到8层,用户A会获得10万+的收益,对于参与的用户来说,是非常有吸引力的,如果用户A直邀了8个人每个人都发展到了第8层,用户A就有80W+的收益,作为消费者来说也是有很多的自我驱动力的,于是众人拾柴火焰高,你的平台很快就能起来,

这是用这种模式起初用300种子会员裂变得来的效果,非常nice

合规化的消费返利,把利润让出去给就能够做大做强,前期用这种模式一定要是正波比,分出去的只能是利

润不能是泡沫,终是参与的会员,起用一个好的分利模式,让参与的消费者踊跃的为你平台裂变客户,那么平台很快要卖产品.消费返利就是实实在在的让参与者真正的返到利.推荐别人购买自己能够受益从而实现消费创业.