

洗衣液“免费送”，一个月做到一千万

产品名称	洗衣液“免费送”，一个月做到一千万
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

洗衣液不要钱，免费送。这个团队只用了两个月时间就做到了上千万的流水，这是怎么做到的呢？这样的成绩是不是值得我们学习一下？他们做到的模式非常简单，就是采用免费送+消费返利这两招。

我们先来看这个团队的步：免费送某品牌的六斤装洗衣液两桶。在平台花89元购买以后，只要在24小时之内再邀请三个朋友购买的话，平台就退回你的89元。

那么邀请的那三个朋友呢？规则也是一样的，只要完成任务，一样退回这89元。说白了就是这个洗衣液不管是谁购买了，只要能完成这个任务，都相当于免费。

那么商家这样做有什么好处呢？你想一下，你想要免费拿到平台的洗衣液，是不是就要给他们拉来三个客户，那他们也想要这免费的洗衣液，是不是也要拉来三个客户？

那么就on这样一直裂变下去的话，是不是一个变三个，三个变九个，再变的话，是不是81个？那么通过这样的方式，平台在获得流量的同时，是不是还获得了大量的订单？

所以这么好的方式，这个团队只用了半个月的时间，就获得了十几万的流量。光这个产品的流水，就做到了六百多万。

这样的拉新方式是不是值得我们借鉴呢？如果你也想做一套这样的商城系统，可以找小编获取。

现在我们来说说第二招：消费返利。除了活动产品以外，无论在平台上购买哪一个产品，都可以拿到下单后100单的返利，什么意思呢？比如你花28元买了一份鸡翅，那么你下单后呢？

比如下单后的单拿到了一块钱，第二单八毛钱，第三单六毛钱，在第四单拿到了两块钱，100单后，你是不是很有可能拿到大几十块钱，那么这份鸡翅你才花多少钱？如果100单的返利是80元的话，是不是你就赚了几十了？

无论你花了多少钱，后都会给你返回来100单的返利，这样的话，怎么算都不会亏。那么商家会不会亏？

当然不会亏，为什么呢？因为每一单他们只拿出一部分利润来返给大家，所以，每单都是赚钱的。

那么，总结一下，这个团队为什么可以在两个月的时间内做到过千万的流水呢？

#理性消费#