

消费盲返新商业模式，30天卖了1000万，它是怎么做到的？

产品名称	消费盲返新商业模式， 30天卖了1000万，它是怎么做到的？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

一个很有趣的超市,你在他们家消费50元有可能获得100元奖励,消费100元,可能获得200元奖励,甚至300,500都有可能,听上去是不是很有意思,只要你敢消费,他们就敢返钱给你,返的钱呢是可以提现的.这样一个亏钱的商业模式,他们老板是不是很快要亏破产了呢?其实他们这个返钱模式,不但不亏钱,而且在短短30天就营收了1000万以上,并且是有盈利的,那他们是怎么做到的呢?是不是很疑惑?它是怎样的一个商业逻辑呢?

其实逻辑是非常简单的,你在他们家购买的商品之后,后面还会有其他人购买,这个商城把后面100人购买的90%利润部分返还给你,只要你下单,后面的100单你都可以拿到一个相应的返利.它不是常见分销模式,不需要你邀请多少人来购买,只要你消费了就会有返利,不存在拉人头的套路,

假如你买口红花了68元,你下单的第一单商城给你返10元,你后面的其他客户消费第二单给你返了4块,第二单返8块,第三单返5毛,第四单返1元,直到返完100单,100单以后你可能收到100元,也有可能200,400,都有可能?当然也有可能给你返10元,20元,不管怎么样,你在他们家消费不是省钱就是赚钱,作为一个消费者是不是很有吸引力,以后的日常消费是不是都到他们家购买?

所以能够吸引到用户的持续的购买,且能不断的吸引更多的人来购买,商城很快就能做大,所以这个商城短短30天就营收了1000多万.看到这里有人会问,商城返那么多钱出去不会亏本吗?这里说明一下,首先商城会留下每个产品的利润,假设一支口红的利润是80元,商城会留下20元,其余60元都会分给客户,每一单都会留下利润,所以商城卖的东西越多赚的一定是越多,绝对是不会亏本的.

只要你敢让利,消费者得到了实惠,消费者为什么不选择你的商城购买日常生活所需呢,让利也不能简单直接,这时候增加趣味性,才是推动商城做大的根源.