

消费全返还能做吗？只要做的是生意，那就一定可以，微三云钟小霞

产品名称	消费全返还能做吗？只要做的是生意，那就一定可以，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

很多人一听到消费全返就会觉得是传销、诈骗等，但其实这个跟消费全返是没有关系的，就跟给你一把刀你是去s人还是切菜，主要是看那个人怎么运用。那么像这种消费全返的模式还能不能做呢？只要做的是生意，那就一定可以做。

因为消费返利这种方式还是非常具有吸引力诱惑力的，举个例子，消费者在你的平台里面消费了200块钱，然后你再把这200块钱返还给他，那么对于消费者来说，那200块钱的产品他是不是没有花钱。那这就相当于免费拿了产品，什么都不用给，你觉得消费者会拒绝吗？

如果客户不拒绝，那么成交就会变得简单了。今天给大家分享的内容，大家可以收藏起来多看几遍，**是干货。

我先跟大家介绍一下这个模式的玩法，假设你开了一个线上商城，顾客到你平台内消费了500元，这个时候只要顾客在帮你介绍一个朋友过来，也消费到500或者以上，平台就返还他的500块钱。这个时候他会拒绝吗？

他不会拒绝，而且还会继续帮你解释不同的客户进来，那么这样子是不是就会有源源不断的客户了

还有一种形式就是结合看广告的方式，只要他有消费，平台就会赠送同等的积分给他。这个积分有什么用呢？

- 1、积分可以到平台中的积分商城以一定比例的形式兑换商品，可以纯积分或者积分加现金的形式。
- 2、通过看广告做任务来变现，每天都可以看，都是10几秒钟的广告。

那么这样子是不是也解决了用户留存，提升粘性的问题了。不止是通过用户来平台买东西，还可以通

过广告来收益。

不到三个月，4.6万的日活用户就能产生95万的广告收益，这是非常可观的。应该没什么人能够拒绝吧。

只要你运营好，平台是不可能差用户的，但是前提是自身的产品要好，如果产品和服务本身就有问题，那么做什么都是徒劳。