

2000块钱的电动车，不要钱“免费送”，商家还能净赚500万

产品名称	2000块钱的电动车，不要钱“免费送”，商家还能净赚500万
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	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

今天给大家分享的这个案例就非常厉害了，2000块钱的电动车，不要钱“免费送”，到最后，商家还能净赚500多万，是不是觉得不可思议？那么他们是怎么做到的呢？

他们的整个商城就只有一款电动车，唯一能够选择的就颜色，还有就是电动车的周边产品。那么这唯一的电动车，他们是怎么免费送的？而且送还能赚钱。

他们商城在上线之前，就已经找了200多个员工，而他们的目标人群就是一些工厂的上班族，那么这些工人是不是都会有自己的一个小圈子，是不是都有可能买一辆电动车来方便日常出行？

那么当他们商城上线之后，这两百多个工人，就把他们这个免费领取电动车的活动分享到了工人群里面。

那么这样的活动有没有效果呢？这一开始的200多工人其实就是来做任务赚钱的，电动车是可以免费领取的，所以才有163个工人也参与了这个活动。

那么这个活动是怎么玩的呢？1680的电动车，如果你想要免费拿的话，首先你需要980块钱的保证金。当

你支付了这个保证金之后，你只需要在三天内，再邀请3个朋友也参与这个免费领取的活动，那么你的980块钱的保证金就可以全额退回来，如果三天完不成，那么就退不回来了。

那么你邀请的那三个朋友，规则也是跟你一样的，只要交了保证金，然后完成任务就可以一样退回他们的980块钱。讲到这里，大家不知道听明白了没有，这163个工人为什么会愿意参与呢？是不是因为他们各自都会有自己的小圈子，都会有这么个需求，那么分享给三个人是不是很简单？

这163个工人都退回保证金的话，商城会产生多少订单呢？是不是多出来489个订单，那么营业额是不是就能达到47万的营业额。

这个裂变速度是不是还算可以？但你要知道，这才裂变一次，要是在裂变一次呢？是不是能达到1467个订单，那么给商城带来的收入就达到了143万。

我们假设前面的收入全部都退回去了，那么还剩143万的收入，均摊到2119单，商城会不会亏钱？如果他们的自行车成本还不到500的话，那么是不是商城里的每单都可以赚178块钱？

据他们商城的运营透露，他们自行车的成本是远达不到500块钱的，所以利润空间是非常大的。那么200多个的工人群体，首次除了那163个人，就让商城获得了800多个订单。

然后经过一段时间的发酵，他们就卖出去了3万多辆，扣除成本什么的，他们公司就净赚500多万。是不是还不错的成绩？

那么这样的模式适合什么样的产品来做，如果你要做的话，一定是要高毛利的产品，而且产品的质量一定要好，如果产品不行的话吗，就千万不要这样干。