

## 为何商家都热衷于给消费者返利？这模式的优势在哪里？

|      |                           |
|------|---------------------------|
| 产品名称 | 为何商家都热衷于给消费者返利？这模式的优势在哪里？ |
| 公司名称 | 东莞楚恒辰诺网络科技有限公司            |
| 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302室03  |
| 联系电话 | 14778333741 13268813057   |

## 产品详情

什么是消费返利？为何商家都热衷于给消费者返利？这模式厉害在哪里？

首先，消费返利分两种模式。一是消费全返，也就是消费着消费多少，返多少。二是返利润模式，也就是商家除去大部分成本，把剩下利润返给消费者。前者是大多数是需要几个月甚至数年才能返到消费者手中。期间由于消费者口口相传，多次曝光后流量暴增，控制好返利模式，确确实实给消费者做到返利，商品为正价正/品。那么作为消费者一方，就不会感到不适。后者则是目前大多数电商平台模式，他们拥有大量留存客户，大量商家，形成垄断模式，而这时他们就不会采用全返模式，相对来说，客户稳定，他们采用消费返百分比，或者少百分比的方式给到消费者优惠，对于消费者和商家来说，都是双向有利的。

大部分商家热衷于消费者返利，无非就是在市场中体现更大竞争力。对于平台来说，流量就是平台运转的基础。在现在大数据环境下，商品价格甚至产业链都是公开透明的，也就意味着同样的商品大多数平台价格都是一样。如何在一样价格的平台中脱颖而出。就是让利消费者，让消费者来选择。既然商品价格一样，那么我给到你消费返利，让下次购物再优惠，形成良性循环，以此留存客户。新的平台为了宣传和改变战略反向，采用返利来达到引流。所以也会热衷于消费返利。不论哪种电商平台。购物体验还是优先位，如果再加上好多返利模式，才能让消费者真正放心的去选择。

最后我们说一下这个模式厉害在哪里？其实我们无时无刻不是消费者又或生产者，你同样的商品，同样质量。这时候，价格低廉的产品就会自然而然成为最优解。这个模式厉害就在这里。只有消费者才能了解消费者需要什么，而平台的商家也是我所说的。他们也是消费者！