

你知道全返模式一拖三吗？4种消全返模式 一站式引流裂变，微三云钟小霞

产品名称	你知道全返模式一拖三吗？4种消全返模式 一站式引流裂变，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

你知道消费全返模式一拖三的套路是什么吗

就是你消费多少给你返还多少的套路。我从杭州的一家公司拿到了一套不用推广就可以实现会员自动化裂变的套路方法。

前两天我遇到了一个商业怪才。他特别擅长去设计这些裂变的模式和玩法。今年社交电商不好干。但是呢他却用八个月的时间做了四百万的付费会员。跟他聊了一下午之后呢我就明白了其中的精髓。我花一分钟的时间分享给你。

玩法1：四人拼团返现模式

他用这套方案不到一年的时间裂变出来了400多万的用户。四人拼团全返模式的核心在于用户裂变，而不是代理裂变。他的逻辑就是让一个人进来之后有了去拉3个人消费的动力。有3个关键的步骤：首先流量裂变起来的核心在于设计了一个低客单价的产品。

比如说19.9的一个产品，这个可以叫做是设计鱼饵的过程。然后呢谁来买这个产品就进入到了下一个裂变的循环。而裂变循环的核心在于全返。只要购买19.9的产品，再拉3个人凑满4个人成团。就立即成团。成团以后每个人19.9就可以全部返回去了。你看分享的动机他不是自己赚钱，而是集体省钱。你看你为了自己省19.9万去拉了3个朋友。而你拉了3个朋友不仅仅是自己省，你也让你的3个朋友实现了省钱。这个就好比是瑞幸咖啡之前的分享裂变逻辑。分享后各得一杯啊。

这套机制实现了，只要进了一个流量，是不是就变成了四个流量了。可是呢用户开心了。商家是不是就倒霉了？那全部返还是为了获客，但是商家的利润呢？

重点来了，注意！！返的是币，不可以提现。但是呢，可以用来购买平台的其他产品。你想想啊，是十九块久的币。那么设想一下。如果平台内没有低于19.9的产品你再去购买其他产品的时候，是不是你就需要去加钱？那么是不是就可以这样理解他的全部返还的这个行为，其实是刺激提升买家复购行为的产生呢？

玩法2：拼团返现模式

打个比方，原来有一个产品是199块钱，你现在做活动只需要169，并且还跟消费者说，如果你介绍两个朋友一起购买，那么你们三个人花了169块钱，我全都返还给你们，你会不会去找你朋友一起来买？是不是也没办法拒绝？

这个方案怎么保证商家不亏钱？要注意这里返的169块钱不能提现，只能用来购买其他产品。我们经常说要让客户裂变，你有没有给到别人去帮你裂变的理由。

玩法3：消费送现金全返

比如你在商城上推出买1000送1000再返1000元现金的活动，你今天在我这消费或者是预存1000块钱，我就返你1000块钱的现金券，以后每次消费金额的10%都可以用现金券抵扣，现金券使用完之后你再返你100

0元的现金，这样是不是就锁定了客户多次消费？

如果你想更快地把现金券用完，拿到1000元现金，是不是会分享给你的亲戚朋友，一起来使用，这个时候就又形成了客户的裂变，但对商家来说其实也就相当于打了8折。

玩法4：分期释放全返

比如有家服装店做了一个活动，在他们家消费200返200块钱的现金，活动一推出销量就上来了，而且还锁定客户，每个月都带朋友再来店里面，为什么？

因为返他的这200块钱是分成了10个月，每个月带朋友到店就返20块钱，你看这个时候是不是又给到了客户反复进店消费10个月的理由，在这10个月以内顾客反复的回来，你还不能成交他两三次吗？

消费返利这种模式运用得很广，大家听我上面说了那么多，肯定也会想起自己也经历过。这种模式的话，不止可以用于线下门店，还可以在线上积分商城使用，主要为了达到：拉新、促活、维系、增收的目的，效果都是非常显著