

红酒不要钱“免费送”，还赚到了380万，这个点子你该借鉴一下

产品名称	红酒不要钱“免费送”，还赚到了380万，这个点子你该借鉴一下
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

这位小姑娘实在是太牛了，她们家的红酒不要钱“免费送”，三个月的时间，她不但没有亏钱，反而赚到380万，怎么样，听上去是不是有些不可思议。

那么她是怎么做到的呢，看别人的成败，寻找我们自己的出路，欢迎来到江略，用得上的电商思维。其实啊；她们采用方法很简单，通过消费全返的模式就做到了。

那么她这个消费全返是怎么做的呢？128块钱一瓶的红酒，这里你要注意啊，这瓶红酒可是一个品牌，你在哪里购买都是这个价格。

那么你在她们家购买呢？只能参加4人团，你参团以后，只要再邀请3个人一起成团，然后你们的128块钱

，就会退给你们。这个时候你看，对于你们来说，你们4个人是不是都免费得到了一瓶红酒？

那么对于小姑娘来说呢？那就厉害啦，你想要免费拿到她们家那瓶128块钱的红酒，你是不是要给她们拉来3个客户，那么这里形成了什么，是不是形成了客户在裂变客户？

那么这一招有多恐怖呢？她们是这样操作的，活动上线的时候，只推送了98个基础客户，而这98个基础客户呢，有70个人免费领到了红酒，这个时候你想象一下，1个人邀请3个人才能成团，那么这70个客户邀请来多少客户，是不是210个？

这只是**轮了，到了第二轮就更厉害，因为前面有281个人免费拿到了红酒吗，所以通过他们的传播，很快就有300多人参与进来，这个时候免费拿红酒的人很快达到了1000多人。

所以活动上线的**天，她们商城就做到了10几万，到了第三天的时候，参与拼团的人更是达到了2000多人，这个时候2000多人可以拉来多少客户，是不是6000多客户？

那么这样的裂变方式是不是很厉害，如果你的商城没有流量、没有客户，是不是可以借鉴，她们这个消费全返的模式。当然；如果你也想做一套她们这样的小程序商城，你可以找我们聊一聊。

那么她们这个消费全返的模式，核心的底层逻辑是什么呢？是不是客户在帮她们找客户，免费领取的红酒是什么，是不是一个诱饵？你为了免费拿到这瓶红酒，你是不是要帮她们拉来3个客户？

那么一个商城*重要的是什么？是不是流量，是不是有了流量才有大量订单，才可以卖出去更多的产品？

你可能会说，那她们不是要烧很多钱吗？请问她们怎么赚钱呢？我告诉你，她们退回给你的128块钱，并没有直接退回你的银行卡，那么给你退到那里呢？她们给你退到了你的会员卡里面。

然后这个钱呢，你是不可提现的，只能在她们商城里面消费，当你去消费的时候呢，你傻了，她们商城里面根本就没有198块钱以下的红酒，那么这个时候就算你买一瓶198块钱的红酒，你是不是要再添70块钱？

那么198块钱卖你两瓶红酒，她们会不会亏钱呢，我可以肯定的告诉你，她们不但不会亏钱，而且还有钱赚，如果你要是做过红酒的一级批发商，你应该*清楚。

*后她们这个活动一共做了32天，卖出去了6万多瓶128块钱的红酒，这个时候你给她算一下，她们这一个多月收到了多少钱，是不是700多万？那么这6万多人是不是要回来把那128块钱花掉，她们回来花掉的时候，是不是又要给她们商城增加新的营业额？