

“红酒”包邮赠送，5天净赚460万，这个点子你该借鉴一下

产品名称	“红酒”包邮赠送，5天净赚460万，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

168块钱一瓶的红酒，他们拿出来让消费者免费拼团，5天的时间就拼回460万，并获得了5万多的客流，那么都免费了，他们是怎么拿回460万的呢？看别人的成败，找我们自己的出路，欢迎来到江略，用得上的电商思维。

有这么一家卖酒的酒庄，他们只用了5天的时间，就送出去了5千多瓶红酒，而这5千多瓶红酒呢？给他们小程序商城创造了460万的营业额，怎么样？这样的成绩是不是还不错，那么他们是怎么做到的呢？

在我看来呀，他们能够做到的这个方法呀，实在是太有用啦，你要是一个零售商，你真的有必要借鉴一下，因为这个方法呀，可以快速的给你拉来大量的新用户，那么他们采用的是一个什么样的方法呢？一个1拖2的全返模式，什么意思呢？

说白了就是啊，1个人拉2个人在他们家购买红酒，然后这3个人呢？不但每个人都可以拿到一瓶红酒，而且这个时候呢，他们买红酒的钱还能全部返回来，听起来是不是有些不可思议？

那他们具体是怎么操作的呢？他们用了一瓶168块钱的红酒，在他们的小程序商城做了一个3人团，然后这个3人团呢，你要单独购买的话，也是可以的，只是这里没有任何的优惠，和在他们的天猫商城购买是一样的价格，还是168块钱一瓶。

但你要拉上2个朋友拼团呢？那就有意思啦，不但你们三个人，每个人都可以拿到一瓶红酒，而且；这个时候啊，他们还会把你们每个人的168块钱全部返回来。说白了就是啊，只要你拉上两个朋友拼团成功后，你们每个人都可以免费获得一瓶，价值168块钱的红酒。

怎么样？听上去是不是有一种天上掉馅饼的感觉，那么他们为什么要用，这样的方式免费送红酒呢，当然是为了获得大量的客流吗？

你看啊，你想要免费拿到他们家那瓶红酒，你是不是要帮他们拉来了两个客户，那么在这样的过程中，你是不是要把这个消息告诉

了很多人，那么这个时候你的表哥想要呢？你的表妹也想要呢？你表妹的表妹也想要呢？他们能怎么办，他们是不是也只能拉人拼团？

那么这样的病毒式传播逻辑，是不是1个变好几个，好几个变好几百个，那么有了好几百个人呢？是不是就可以变出好几千个来？是不是有些明白啦，为什么他们能够在5天的时间，送出去5千多瓶红酒？并拿回460万的营收，是不是因为那些人都想免费拿到红酒，然后疯狂地拉人拼团，怎么样？这样的拉新方式有没有开拓你的商业思维，如果你也想做一个这样的小程序商城，你可以找我们聊一聊。

你可能会说不对呀，那5千多瓶红酒不是送出去的吗，他们是怎么拿回460万的呢？我给你讲，他们这个

全返模式，能够拿回460万的精髓就在这里啦。

你拉上2个朋友拼团成功后，你们每个人是获得了一瓶红酒，这个时候呢，他们也把你们每个人的168块钱返回来啦，那么这个钱返在哪里的呢？并没有直接返到你的银行卡里面，那没有返到银行卡里面，返到哪里去呢？而是返到了你在他们商城的会员余额里面。

那么这个会员余额里面的钱呢，那是不可以提现的，只能在他们商城里面购买别的产品。这个时候你看，对于你来说，你的钱好像还在哪里，你也免费拿到了一瓶红酒。那么对于他们商城来说呢？他们是不是实实在在地拿到了168块钱，5千多瓶红酒是多少钱，是不是100来万？

你说不对啊，这个账还是有问题啊，我那168块钱不是早晚都要花掉的吗？如果我拿这168块钱再去买一瓶红酒呢，他们商城是不是也亏本啦？我告诉你，他们还是不会亏的，为什么呢？因为他们商城里面200块钱左右的酒都是两支装，所以你那168块钱是远远不够的。

就算你再回去购买那瓶酒，两支装是不是336块钱？这个时候你自己要添多少钱，是不是要再添168块钱？那么他们336块钱卖你3瓶红酒他们会亏钱吗？就算一瓶红酒的成本为70块钱，这里他们是不是也要赚126块钱，在除去26块钱的快递费，他们是不是也有100块钱的毛利。

怎么样？他们家这个1拖2的全返模式，是不是可以做到一箭三雕，既解决了流量的问题，也解决了复购的问题，更重要的是解决了什么问题？是不是企业盈利的问题？