

# 小团队利用消费盲返，半个月创下600W惊人业绩，微三云钟小霞

产品名称	小团队利用消费盲返，半个月创下600W惊人业绩，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

一个非常小的团队如何在半个月内达到600多万？他们团队采用的方法非常简单，采用消费全返，消费盲返这两招就做到了。他们是做什么的呢？其实不要以为我今天讲的是个大公司，相反他们就是一个卖衣服鞋袜的小团队，他们到底怎么创下600W这样的惊人业绩的呢？点个赞和关注，我花一分钟不到的时间分享给你他们的神操作。

他们\*\*步是怎么做的呢？消费全额返还帮助他们解决了哪些问题？他们的商场刚上线的时候不是没有流量吗？这时他们做了一个消费全返的专区，这个专区里鞋子、衣服、包和帽子都有，但无论你买哪种产品，只要你和朋友分享这个产品，只要你有三个朋友买，他们的购物中心就会把你的钱还给你。那么你要求的三个朋友的规则是一样的。只要他们能完成任务，他们就会把钱还给他们。说白了，每个人都可以在他们的专区拿走一个产品，而不用花一分钱。这不是在做赔本生意吗？这时你想象一下，你买了一件衣服后呢？想要拿回你的钱，于是你邀请三个朋友来商城里购买，而你邀请三个朋友，他们也想拿回他们的钱，每个人都想邀请三个人买，所以裂变出来了9个人，是不是他们的商场可以很快得到很多订单？

那么他们的商场\*终得到了多少订单呢？在半个月不到的时间，他们获得了5万多个订单，仅这些订单就让他们实现了600多万的零售，怎么样？他们做流量和订单的方法值得借鉴吗？那么他们这个看似赔钱的生意赔了多少钱呢？让我们计算一下。购买后邀请三个人购买。购买后，每人邀请三个人购买，这里有13个订单，假设每张单子是299元，这里一共有3887元吗？退还四个单子后，他们的商场实际收到了2691元这时你告诉我。他们看似赔钱的生意是赚钱还是赔钱？那么他们的消费全返活动是不是解决了流量裂变、订单裂变、商场盈利等问题？一个普通的商场能解决这三个问题吗？

那么，他们家的第二招消费盲返为他们的商场解决了哪些问题呢？在他们的商场里，除了消费全返的产品，他们的盲返消费是怎么操作的呢？不管你在他们的商场买了什么样的产品，买了之后，还有别人去他们的商场买产品吗？那些人买了之后，你可以得到相应的回扣。那么你在这里能拿到多少钱呢？你能拿到多少钱？不确定，这里能确定的是什么？下单后可以拿到下面100个单子的返利，那么这100个单子的返利结束后，再下一个单子又拿到100个单子的返利。

听起来神奇吧？如果你在他们的商场买了100元的产品，你下订单后的\*\*个订单是1元，第二个订单是0.6元，第三个订单是3.5元，第四个订单是6元，所以100个订单后你可以得到多少钱不确定，可能是50元，也可能是500元，如果你得到500元，这意味着你不仅不花钱，还赚了400元？那么你去他们这个商城里面消费啊，不管是返回来100块钱还是200块钱，你是不是都很开心？所以你去他们的购物中心消费，无论是100元还是200元，你都很高兴吗？如果你喜欢他们家的质量和风格，你将来会经常去他们的购物中心买东西吗？那么他们的消费盲返模式解决了商场的问题呢？是否帮助他们的商场解决了消费者回购的问题？如果一个商场有流量、订单和回购，它能不能继续呢？