

一套全新的小程序盲返玩法，月销500多万，到底什么是盲返？

产品名称	一套全新的小程序盲返玩法，月销500多万，到底什么是盲返？
公司名称	东莞市微三云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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

一套全新的小程序盲返玩法，让原本营业额还不足20万的店铺，用最短的时间把月销做到了500多万，到底什么是往返？它的具体规则是什么？

我这位朋友他是做全品类，百货超市的，4月份的时候他给我分享了他盲返的玩法，也是借鉴了别人的思路，听完以后我觉得盲返还挺有意思，首先它需要开发搭建一套百货类的小程序和公众号数据全部互通，在小程序商城里面购买了产品以后，他们的商城就开始给您返钱，具体给你返多少，所以也不知道这就是往返到底怎么返，具体规则是在你下单以后，从你后面的那100个人，你都可以拿到1个对应的返利，注意这里是按照每一个人下单的时间举例，你购买了一个刮胡刀99元，这个产品卖出去有50块钱的利润，然后平台自己肯定是要赚钱的，暂定为留下20块钱的利润，那此时就拿剩下的30块钱分成100份返给前面的100个人，这个时候的往返在技术上的实现就显得尤为关键。

在这之前所有系统给出去的返利或奖金或者红包，在小程序的后台它都会按照对应的等级层级做好了非常准确的参数值，而今天的往返没有参数值，系统给到的参数值就是这款产品最多可以返多少，返多少钱，分出去100多份，这100多份按照时间顺序去返还，是完全按照系统自定义产生的，返还的多或者少一定取决于在你后面下单的这100个人当中

他们购买了什么产品，有可能买一个6000多的冰箱，返还的额度肯定会大，最后得出的一个答案就是你花99购买了一个刮胡刀，后面有100个人消费会给你返还100次，可能有一毛的5块的20的，假设100次，一共返还了300元，你买刮胡刀花了99，你是不是还赚了201作为平台是不会亏钱的，因为平台所返的每一笔钱都是在利润的可支配范围以内，所以消费者能够返多少钱取决于你后面那100个人每一单的消费金额显而易见，这套往返并没有让你去发链接，邀请好友、推荐好友产生一个上下级的关系，这里所有的计

算规则是按照下单的时间去排序，这个时候就产生了一种现象，第一，购买就可以享受返还100次的权益，唯一需要做的就是你比别人早下单。

第二，每个人都想早下单，就自然形成了口碑相传，让自己身边的亲朋好友尽早的下单，享受排名靠前的返还权益，自然而然店铺的营业额就形成了一个翻倍。当然里面还有很多的规则细节，今天主要分享一下盲返的规则和玩法。