

2023消费返利，返利式营销模式是什么？

产品名称	2023消费返利，返利式营销模式是什么？
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

消费返利作为一个能吸引顾客的噱头，其实能受到这么多欢迎不是没有道理的，毕竟谁不想购买到自己想要的东西之后，还能把钱拿回来呢，借助。消费全返这一理念，促进顾客来店消费的动力，增加店内的销售额，这个就是消费返利，也是消费全返存在的意义。

在信息化社会全面普及的今天，要想将用户从公域流量池引流进入自有的私域流量池，变得越来越难——投入大、成本高不说，用户转化、留存更是概率微小。而此时，具有天然社交裂变属性的返利，则因为其成本低、易推广，引流得来的用户对商家的信赖度高、留存转化率高突出优点，成为了商家进行营销活动的必备工具之一。

消费返利基础的有两种玩法，一个是消费全返按照会员卡的形式返，一种是动态返现，返还的现金客户是自己可以提现的，今天主要是给大家介绍一下会员卡形式的这种消费全返，动态返现也会稍微带一点。我们先来看一下消费全返会员卡，假设一个火锅店的场景，该火锅店做活动，消费多少返多少钱，顾客A看到这个活动觉得很有意思，就进店去消费了，消费完毕之后付钱，收银会给他免费办一张本店的会员卡。这个会员卡的用处有很多，可以储值，有活动的时候部分菜

品还能凭借会员卡打折，办好会员卡之后，顾客A这次消费了148元，收银会直接帮他的会员卡充上148元。

充好之后告诉顾客A，这个钱可以在本店消费使用，也就是说你下次再来我们店里的时候，只要消费不满148元，那就可以直接刷卡，不需要再额外支付现金了。通过这种方式，我们既能吸引到顾客来店消费，还挽留住了回头客，商家其实也是赚的，毕竟我们可以来捋清楚一下这个模式，顾客实际消费148元，我们送了她148元，是不是很像一些店里搞的活动，充多少送多少，实际算下来就是全场五折。动态返现其实也不复杂，设定好程序系统会自动计算的，假设顾客A今日消费了500元，满200即可享受消费全返，A达到了要求，后续只需要坐等返现就可以了，今日的所有销售额除去成本和商家自己要拿的部分利润之外，全部分给今日可获得提现资格的这些消费者，这些钱会在明日分到各位账户上。

乐分享5项收益:

- 1.个人收益(指的是40%消费收益)
- 2.会员收益(指的是40%共富收益)
- 3.合伙人收益(指的是区域会员消费，平台返到的10%)
- 4.招商收益(指的是区域合伙人支付的系统服务费的30%)
- 5.区域推广收益(指的是推广区域服务中心收益的10%)

比如用户通过乐分享APP充话费，电费等，不但可以打95折，同时运营商还返佣金给乐分享，乐分享通过推荐关系，把佣金按先来后到公排的方式再分配给用户，乐分享拿到这个佣金以后会拿出40%返给用户自己，然后再拿出40%返给这个用户的上级会员，然后拿出10%返给这个用户所在的区域合伙人，*后乐分享自己留10%！

乐分享核裂变系统是五五复制倍增的，每个人分享5人，多余的直接滑落你网体以下，也就是说你推荐的人超过5个，多余的人也会滑落到你的下面！你的网体9层共计244万人！

在笔者看来，乐分享这个商业模式，上线就如此火热，其核心优势有几点：

1. 市场规模巨大，网购生活刚需消费****
2. 模式好，按顺序公排，管道收益
3. 合情合理合法合规，规避非法集资、传销、漏税等政策风险
4. 轻松裂变组成团队，免费注册容易推广
5. 纯线上运营，没有门槛，兼职可做，扩展人脉的好工具