

洗衣液，17天净赚300多万，打破认知的商业模式

产品名称	洗衣液，17天净赚300多万，打破认知的商业模式
公司名称	东莞微三云莞链信息科技有限公司
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503室
联系电话	18002682937 18002682937

产品详情

如果是这样，有人用并没知名度并且“永酒免费”的肥皂粉，仅用了17天，商城系统开发有十几万的销售订单，挣了300余万元，大家认为你能做到吗？

今天郭获得成功就和大家分享这一商家是如何做到的？这背后的商业模型是怎么样的呢？
软件开发就找微三云王云

这一并没有知名度的肥皂粉，这一商家是怎么样的卖出并且确保那么大总营业额呢？

帝一步都要搭建一个网上购物平台系统软件，因为线下推广方法受到很多限定，比如时间和空间的束缚。在商城系统开发里面，设置了一个邀请全返制度，这个规章制度就是重要，待会就和大家详细的介绍。

商城搭建好以后，他们家在商城系统开发里面设置了一个活动，五斤重一瓶的肥皂粉标价38元，但是消费者一次性购买一箱6瓶肥皂粉，就可以获得额外优惠，6瓶市场价228块，现如今仅需138块就可带去。

到了这里可能也就可以吸引很多客户前往购买了，终究活动，相当于全部打了6折，还是很大的打折优惠。但是如果如果没有邀请全返这一体制，这一商城系统开发赚30万都难。

下面，我就给大家详细解析这一邀请全返制度。

你在他们家商城系统开发下单买了138块一箱6瓶的肥皂粉，就可以获得一个好礼，好礼内容包括，只要

你能够在三天内，邀请到3个消费者下单138块一箱6瓶的肥皂粉，你购买肥皂粉投入的138块就会全返为你提供钱夹，你可以取款，也还能继续在商城系统开发再度买卖。

你邀请完的3个消费者也可以进行邀请全返，如果对方每一个人还可以再邀请到3自己购买同样的产品，也会把他们购买肥皂粉钱全返给你提供他们。任何一个消费者都能“永酒免费”获得一箱6瓶的肥皂粉，但是前提是邀请到3个消费者，大家都想永酒免费肥皂粉的话，都会邀请3自己，这一商城系统开发就是这样子裂变模式。

不知道各位明白了这里面的思维逻辑游戏的玩法吗？各位是不是感觉特别简单，但就是这么一个简易邀请全返，这一商城系统开发17天之后有着几十万的流量，每5自己里面就有一个人下单，销售总额过一定级别。

怎样？他们这类退款方法是不是很值得学习一下，假如你想做一个这类商城系统开发，能找我们好好聊一聊。

有的朋友可能会对赢利这方面比较求知欲，这样的模式如何赚到300多万元的？我想这个邀请全返，相当于是一个买三送一主题活动，他们家一箱肥皂粉的成本才50块钱，运输费用在20块钱左右，打折优惠在40左右，醉终利润率呢，每一单也是有20来块钱，那般几十万的单子，除掉税金和运营成本，她们是不是有300万左右赢利。

说了这么多，还有几个比较关键的难点

帝一个就是产品质量和利润问题，质量不容置疑满足条件的，赢利的话相信进行了或者这一行的理应都很清楚。

第二个就是这个模式是否牵涉到违规风险。这一商城系统开发背后的邀请全返只有一级分销，目前二级分销都是合理的，因此没有风险。

这个模式其实也就是常见的一级链动方法，链动升级版——链动21背后的逻辑终归是二级分销，因而裂变速度更加的恐怖。