

发展更多会员参与其中，这样就有大量的资金流入策划者的资金池

产品名称	发展更多会员参与其中，这样就有大量的资金流入策划者的资金池
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	产品:发展更多会员参与其中，这样就有大量的资金 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

消费全返是基于《消费资本论》为基础理论，这种从商业模式上来看完全是“庞氏骗局”的模式却是一个在金融领域可以实现的理论，那么这种模式要怎样去实施呢？

大家见到的全返模式平台也见得多了，其中不乏大平台像是“云联惠”“销巴生活”都是做全返的购物平台，但*后路都走歪了，走上了违法乱纪的道路，他们这类平台和常规的电商不同，和实体店也不像，大多展示的商品都是要贵于常规电商平台。

这类平台往往依托于商家入驻，抽取一定比例的销售额，并对商家承诺分期进行返还。另一边又大量宣传消费全返，吸引消费者来购物，并承诺会将购物所花的钱慢慢返还，这样即使卖家东西卖的再贵，消费者都认为迟早会全返，依然会选择购买。这样并不算违法，毕竟“买卖买卖，你买我卖”，无可厚非，但由此衍生的吸金模式则可能涉及了违法违规。

像是后面的**会员多层次，还有什么代理商不断扩大会员体系，发展更多会员参与其中，这样就有大量的资金流入策划者的资金池。这些收入会都用于返还消费货款吗？那就太天真了，都拿去返了，公司就没有钱赚了，这只会形成一个填不平的坑。

那消费全返就一定坑吗？这也不是，消费全返需要的是能与之搭配的正规运营模式，能相辅相成，达成既能引流又能赚钱，消费者还可以全返的目的。

比如搭配拼购模式，这款模式作为PDD拼团模式的改良版，在拼团的基础上增加了购物基金，与购物概率模式，无论拼团是否中奖都可以获得收益，只要参与次数越多，越容易达成全返的目的。

假设一款500元的产品，成本在200，10人团。

10个人无论是否中奖，都可以获得5元的购物基金，这个购物基金可提现可消费。

中奖的可以获得产品/购物币，还有购物基金

不中的可以获得奖励与购物基金

将这款模式结合消费全返，就可以做到既能盈利又达成了消费全返的目的。

需要了解更多商业模式方面的问题，或者其他方面的电商问题可以私信小编，小编都会看的，祝大家生意兴隆，全家安康（拜谢）！