

你知道消费全返模式一拖三的套路吗，七星创客模式

产品名称	你知道消费全返模式一拖三的套路吗，七星创客模式
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

你知道消费全返模式一拖三的套路吗？就是你花多少给你返多少的模式。

这两天我遇到了一个怪才，他特别擅长设计这些裂变的模式和玩法，今年社交电商不好干，但是他却用八个月的时间做了400万的付费会员，跟他聊了一下午之后，明白了其中的精髓，我花一分钟的时间分享给你。

这套玩法叫做四人拼团全返模式，模式的核心在于用户裂变，而不是代理裂变，它的逻辑就是让一个人进来之后，具有了去拉三个人去消费的动力。

有三个关键的步骤，首先流量裂变起来的核心在于设计了一个低客单价的产品，比如说19块9的一个产品，这个可以叫做是设计鱼饵的过程，然后呢，谁来买这个产品，立刻就进入到了下一个裂变的循环。

而裂变循环的核心在于拳法，只要购买19块9钱的产品，再拉三个人凑满四个人。就立刻成团，成团以后每个人的19块九就可以全部返回去

了。

你看分享的动机，他不是自己赚钱，而是集体省钱，你为了自己去省19块九，去拉了三个朋友，而你拉了三个朋友不仅仅是自己省钱，你也让你的三个朋友实现了省钱。

这个就好比是瑞幸咖啡之前的那个分享裂变逻辑，分享后各得一杯，这套机制实现了，只要积累一个流量，是不是就变成了四个流量呢？可是用户开心了，商家是不是就惨了呢？那全返是为了获取用户，但是商家赚什么钱呢？玄机在哪里呢？

听我慢慢给你解答，注意反的势必不可以提现，但是呢，可以用来购买平台的其他产品，你想想这个政策会带来什么结果呢？那么设想一下，如果平台内没有低于19块9的产品，你再去购买其他产品的时候，是不是你就需要去加钱呢？那么是不是就可以这样判断，那个全返的这个动作其实刺激的是一个复购行为的产生呢？你细品一下这套逻辑了，不管你是用代理的玩法。还是直接面对的C端用户，这套私人拼团都会让你的终端业务自己裂变起来，不仅仅解决你的流量问题，还能解决你的复购问题，简直一箭双雕。