

消费盲返模式的逻辑解析

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 消费盲返模式的逻辑解析 |
| 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

为什么淘宝能从08年火到现在，为什么拼多多在16年崛起后就没走过下坡路，这都是因为平台创始人一直致力于开创新玩法，以此留住用户。人们消费的需求一直变化，电商模式就需要不断创新，衍生出来的消费盲返模式便是为了解决当下需求的存在。

盲返模式是一种简单易引流的商业模式。这种模式以消费为核心，用户消费一单就有奖励的机制，平台100单后抽取奖励。直接告诉用户消费就有奖励，吸引更多新用户加入，也能刺激老用户不断消费，获得奖励。

消费盲返逻辑解析

基本规则：

- 一、用户在平台下单获取商品。
- 二、用户下单后，后面的100笔订单，该用户都可以获得随机的奖励。

只要用户在平台商城购买了产品，系统会按照时间顺序，在你后面下单的100个用户，平台会从每个订单的利润中抽取一部分，按照比例奖励给你。

这样，你不仅拿到了你下单的产品，还可以得到奖励，奖励可能远超你购买产品消费的金额，这也是这个模式*吸引客户的关键点。

比如，你在盲返专区购买了66块钱的东西，你下单成功之后，在你后面下单的用户，你就可以拿到他们的返利。那么你下一次单，你可以拿到多少钱？有可能是36元，有可能是86元，也有可能是100元。

盲返适用的行业

1、快消品行业：消费者对此类产品比较刚需，购买需求大，并且利润高，可分利润多，对消费者吸引力大。

2、线下服务型商家：如今线下实体店难做，服务型商家可以利用产品多样化吸引用户，变为自己的私域流量，再通过整合导流实现盈利。

3、复购率高行业：复购率高，意味着流量大，“消费盲返”模式可以提高流量利用率，帮助商家企业获得更多的用户流量

这个模式不需要拉人头，也不需要分销，所以大家别误解，这是合法合规的。无论何种电商平台或者线下实体都需要流量，所有的模式都是为了促使快速裂变，获得用户关注消费。