

“消费盲返”模式+“短视频电商”模式，小团队半年营收一个亿1

产品名称	“消费盲返”模式+“短视频电商”模式，小团队半年营收一个亿1
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

想必现在很多企业都意识到在疫情的当下，线下实体店的生意一再遭遇腰斩，店铺基本都不得不往线上去转，但是线下的店也打算继续开着，这样会导致一个问题，就是线上的店是线上的店，线下的店是线下的店，两个并不能相互引流，成本提高了，但是效果却没有多少。

为什么没有效果？当然是这不能称为线上线下相结合，这只是单纯的从线上线下同时开展商业行为而已，这样是低效率且成本高昂的，而想真正做到双结合就要选择一个适合自己企业的商业模式。

湖南就有一个小平台，不过数十人的团队，硬生生利用线上线下相结合的双模式，在短短半年时间里，营收成功突破一个亿，他们也是结合了线下门店，下面给大家分析一下他们所采用的策略。

他们先采用的是通过“消费盲返”的返利模式来为平台引流。

这个“消费盲返”主要吸引用户的点在于返利，虽然返利很常见，但是不知道返利多少，并且可以获得一笔这样的返利，你心不心动？

这个模式等于只要你在商城购买了一样产品，不管你花费了多少钱，只要你产生的消费行为，排在你后

面消费的100笔消费都会给你给你发放奖励，也就是从利润中拨出一部分，分成100份，消费者凭手气抢红包。

比如我在商城买了一箱橘子，花了100，那么后面100笔消费有可能1块、有可能5毛，有可能几分，有可能十几块，这都是随机的，但至少我能省一部分的钱，运气好我还可以免单甚至赚钱。

这样的引流入口很把握人们对于贪小便宜的心理，并且获得的金额随机也能加深刺激用户去消费。

然后他们利用“短视频电商”来打开平台度，扩大销售渠道。

现在在自媒体领域，风头盛的无疑是短视频，人人都追求快节奏的日常生活，抽空看个几分钟的视频就满足了人们日常生活中极大的精神需求，可以说这个短视频现在就是一个“风口”，一个无限聚人的超级引流入口。

他们通过短视频去吸引消费者来看，来上传分享，然后再在视频下面加入团购等广告，将商品以这种方式去进行带货，而这些带货又能利用盲返模式达成源源不断地消费。

再结合线下商家做一个线下配送的配送服务，直接打通线上线下，并且后期也可以通过对接更多的商家，组成商家联盟，打造全方位的消费场景。