

路由器厂商“免费送”路由器，送了两年，把自己送进去了

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 路由器厂商“免费送”路由器，送了两年，把自己送进去了 |
| 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

之前有一个路由器厂商“免费送”路由器，送了两年的时间，把自己给送进去了。是不是很离谱？他们的团队两年时间就做到125个小目标的资金，是不是就更离谱了？

今天给大家分享的这个是一个失败的案例，严格来讲是自己玩跑偏了。这个路由器其实大家也耳熟能详，当年干翻华为以及一众路由器，竞争的非常激烈，叫做斐讯路由器。

那么这个路由器品牌为什么能把华为路由器等都可以干趴呢？主要是他们推出的“0元购”活动。他们当时推出的第一代路由器为斐讯K1，售价为159元。当你购买这个路由器之后，一个月内会返还给你。不管你是在某猫买的还是某东买的，你只要拿到这个路由器的K码，然后再到联璧金融的app上面注册一下，这159就会返还给你。

与此同时他们第二代路由器斐讯K2也上线了，定价为399元，上线一个小时就卖出去一万多台出去。返钱的周期还是一样一个月

这么看他们是不是一分钱都不赚，等于全部送出去了，但不要小瞧他们，他们在暴雷的时候卖出去了一百多万台路由器。谁购买了路由器，一个月后都会返还本金。我们假设他路由器每台的成本为150块钱，那一百多万台是不是就2个亿的资金了。

什么钱都不赚，还要赔2个亿出去，你说这能行吗？但其实他们并不是主要卖路由器，他们送路由器的目的主要是为了给联璧金融引流。因为这个平台是一个P2P网贷平台，当年P2P的获客成本平均在500左右，而他们采用0元购的方式还不到200元。那这么看是不是非常划算了。

他们暴雷的原因主要是他们吧转化率给算掉了，因为0元购是很容易催生羊毛党的，那这些人都不在金融平台去二次投资的恶化，是不是就意味着赔钱了。

当他们意识到的时候，推出了斐讯K3，售价1999元，返还的时间则改为1年时间，拉长周期。这么做相当于他们是*后撸一把然后跑路，*后的结果就是非法集资125亿，把自己送进去了