

微三云陈明凤分享：「新零售」推三返一，消费返现，病毒式裂变

产品名称	微三云陈明凤分享：「新零售」推三返一，消费返现，病毒式裂变
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城 会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

在公司搭建的公域实体模型中蕞底层的VIP持续自循环裂变，帮助企业建立持续增长的新顾客基本盘，同时通过成功的后端产品矩阵和保障体系，不断转换和转现用户，助力企业不断提升业绩。新零售系统主要处理人、货、场问题。

“推三返一”促销主题活动管理体系为企业提供支持，帮助其实现目标。

1. 自己购买可以省钱，而活动营销没有压力。
2. 锁定客户资源变得轻松，通过转发赚钱来进行营销推广。

指数级客户群提高，意味着有更多的人参与到了万物的三生中。

推三返一：

为了帮助品牌全面引流并且迅速实现裂变,在全网上首次推出了推三返一的活动。

除了能够省钱和免单，拼团还能够让人赚钱。

举个例子：

假设一支口红的价格是99元。

我自己购买了一件价值99元的物品。

如果你推荐一个朋友提交订单，你将获得20元的提成。

第2个朋友提交订单后也能得到20元提成，这样总共可以得到40元提成。

第3个朋友提交订单后，可以得到20元提成，总共能得到60元提成。此外，满三单后可以返还一单的费用，即可以退还自己原先购买的99元防晒霜或者99积分，可以直接用来购买口红。

请设想一下，作为客户，既能免费领取商品，又能赚取提成，这样的机会很难让人不产生兴趣，对吗？

通过人员裂变的方式,每个人可以产生出更多的人,如此循环不断地扩大规模,从而解决了流量问题,同时也解决了客户回购问题,达到了一箭双雕的效果。

当做活动时，选择哪种商品进行裂变式变革是很重要的，因为这类游戏玩法能够根据品牌方要求设定“推四返一”、“推五返一”、“推N返一”。通常情况下，我们可以通过设计方案来降低商品的单量，或选择爆款商品。一旦顾客购买了这些产品，就会自动进入裂变式的循环系统。与代销商相比，这种方式可以不断增强代销商的推广主动性，以高效和持久的方式引流你的产品。

电商企业的成败取决于其商业模式,所有电商平台都面临着两个问题,即流量来源和货物销售渠道。解决供应链问题可以帮助产品的销售,但吸引顾客购买却是电商的最终目标和最大挑战。