



- 2.前提是你需要再给我拉三个顾客，她们的消费我也会全部返还；
  
- 3.每个人都邀请三个顾客进来，这个裂变效果是非常可怕的，比如说消费者A在店里消费了300元，她邀请了BCD也来店里消费，这三个人每人消费了200元；
  
- 4.那么A消费的300元，我们会全额返还到她的会员卡里，BCD消费的200元，等她们每个人也邀请了3个人进店消费，我们也会把他们消费的200元返还到各自的会员卡里；
  
- 5.ABCD她们在第二次进店消费复购的时候，可以直接刷会员卡里的钱抵现，不需要再额外支付现金；
  
- 6.这个模式其实就相当于我们的办卡活动，充多少送多少，充300送300，会员卡里有600块钱，本店消费，也相当于是所有商品打了个五折；
  
- 7.只要控制好成本利润，成本低于五折之后的价格，商家就是赚的，还能轻松就把货卖出去；
  
- 8.如果觉得消费全返+三三复制这种模式对于顾客来说难度太大，很多人不愿意去邀请别人购买，那也完全可以取消掉三三复制模式，只做消费全返，顾客消费多少，我们就往她的卡里直接充值多少钱。