消费返利模式中存在哪些缺点和风险？

产品名称	消费返利模式中存在哪些缺点和风险？
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

之前的文章里谈了消费返利的优点优势，消费返利作为一种营销手段，在一定程度上可以促进消费者的购买欲望，但同时也存在一些缺点和风险。那么消费返利存在哪些缺点或风险呢？

对于消费者来说：

1.高额返利难以实现。这是因为返利资金主要来源于商品溢价收入、会员和加盟商缴纳的费用，许多平台没有与其承诺回报相匹配的，正当实体经济和收益，资金运转和高额返利很难长期维持。

2.资金安全无法保障。一些平台通过线上、线下途径，以“ 预付消费 ”“ 充值 ”等方式吸收公众和商家资金，大量资金被平台控制，存在平台转移资金、卷钱跑路的风险。

3.运营存在违法风险。一些平台虚构盈利前景、承诺高额回报，同意或默认会员、加盟商进行虚构商品

交易，直接向平台缴纳一定比例费用，谋取高额返利，平台则通过此方式达到快速吸收公众资金的目的。部分平台还采用传销的手段，以“动态收益”为诱饵，要求用户缴纳门槛费并“拉人”发展人员加入，靠发展线下获取提成。

对于商家来说：

1.口碑差。在社交网络上和自己身边的朋友中，对返利模式的网站印象评价都很差。这与虚假返利诱导、提现门槛过高、提现限制较多、提现到账周期长等多种因素有关。

2.忠诚度低。导购类型的网站很多，一类是蘑菇街，一类就是返利网这种，前者包含社交属性、商品导购，能给用户带来价值；后者是通过利益诱导，用户为什么用这个网站，唯一的目的就是省钱，其价值是产生在金钱上的。用户没有忠诚度，这样的关系毫无黏性可言。

3.依赖平台难转型。这种电商是依赖于电商平台的，因为之前的模式依附性强，用户数据、流量等都在平台上，如果不转型没有自主流量，没有对用户数据的把控权。返利网转型做平台太难了，用户都是冲着钱来的，如果做平台的话，也不具备优势。在这个平台这个价格能买到，在其他平台也可以获得，没有了利益也就没有了价值。

那么商家平台该如何规避这些缺点和风险呢？

商家或平台要遵守相关法律合法合规经营，不能做传销这样的违法行为。

消费返利模式并不是适用所有产品，要根据具体情况具体分析，采用合适的模式。

因为口碑风评原因，消费返利可能会被一些消费者误认为诈骗或陷阱，这就需要平台在宣传时，对所采用的模式详细解释阐明。

总之，商家需要积极应对这些风险，合法合规合理运营，才能成功做好消费返利这一电商模式。不止消费返利，任何电商模式都要合法合理运营才能做成、做大、做久。