

## 私域引流：推三返一模式实战分析

产品名称	私域引流：推三返一模式实战分析
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	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

如今，liuliang稀缺，任何liuliang都需要付出一定的成本，商家做私域亦是如此。我们能做的就是降低预算，探索属于自己的方法。

现阶段，新消费品牌tisheng品牌力的关键就在于构建品牌与消费者之间的信任关系，这条路没有捷径，只能通过长期持续不断的投入。

一方面是通过私域liuliang中各个链路的协同流转、触达更多用户。

另一方面，通过私域激活内容、服务、商品，放dapinpai资产，看清投放价值，实现品效双向tisheng，品牌和效果形成良性循环，品牌才能破局长期发展。

很多品牌，由于公域平台的各种限制，被卡在了第一步触达上，没法实现有效的私域引流。

很多品牌，由于公域平台的各种限制，被卡在了第一步触达上，没法实现有效的私域引流。

而对于私域引流来说，目前整个行业中，效果和质量zuihao的方式之一就是推三返一的商业模式。

01

## 推三返一商业模式

消费者通过直接推荐三个新用户加入平台，即可获得全额返还的奖金。这种模式吸引了很多消费者加入，并通过分享推广自己的推荐链接来获取奖金。

02

### 推三返一的模式具有以下特点

01.

推三返一的模式让消费者通过分享推荐链接来吸引新用户加入，无需额外的广告费用，从而降低了宣传推广的成本。

02.

由于推荐链接可以直接传递给潜在用户，消费者可以将其分享给自己的亲朋好友，从而增加了用户转化率。

03.

推荐链接往往通过亲友之间的信任关系进行传播，这使得推荐用户对平台的信任度更高，形成了良好的口碑效应。

04.

推三返一的奖金制度可以激励用户积极参与分享和推广活动，提高了用户的粘性和活跃度。

05.

通过推三返一的模式，平台可以吸引更多的新用户加入，从而扩大用户基数，增加平台的市场份额。

03

## 推三返一模式奖励制度解析

活动规则分享给【用户】成功【下单后】得50元/单返利。

举例产品199元

分享第1人下单,得50元

分享第2人下单,得100元

分享第3人下单,得349元

第3人下单同时可得回拍产品的199元

分享3人共计收益 $50+50+50+199=349$ 元

以此类推分享6人下单 $349 \times 2=698$ 元

分享9人下单 $349 \times 3=1047$ 元

分享12人下单 $349 \times 4=1396$ 元

分享30人下单 $349 \times 10=3490$ 元

除了你免费包邮拿到产品外,你还可以每分享3单就得349元。

推三返一的优势在于一来可以拓客,毕竟是消费者自发参加活动,商家只是灵活运用消费者贪便宜的态度进行推广,最终达到真正意义上口碑传播的预期效果;

二来裂变速度快,共享回润方法可以促进消费者自发推广宣传,实现客户自动式裂变引流;

三来推荐数量越多，抽成就会越多，这样可以刺激消费者变为区域代理，进一步推动团队裂变和产品销量。

推三返一模式系统采用3进1出的方式，社区共识，共同完成认购当期额度，每期递增30%额度，金融是有泡沫的，没有泡沫就没有利润。所以每期递增30%就是平复上一期所有的泡沫，以此类推！

以上就是我们分享的全部内容，本文只作案例分享，不存在推广营销，如需完整方案，可私信可评论留言，我会在第一时间回复您。