

大健康产业：从消费者到消费商，营业额至少增长30%

产品名称	大健康产业：从消费者到消费商，营业额至少增长30%
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	13631799010 13631799010

产品详情

老板看完脑袋一转，营业额增到20%很正常，就这一句话，叫消费者到消费商。

我以一给卖茶叶为例啊，好了，我问大家一句，过去的做法是不是收499送200，充3000送800，像这种卖法现在太落后了，现在要换一个方法，叫从消费者到消费商，充499送499，你觉得是充499送200的充的快，还是充499送499充的快？

但是这499块钱需要消费者拉人消费才能释放，比如你拉一个人消费返20%，拉第二个人消费返20%，拉第三个人的时候返60%，那么此时用户的499块钱是不是释放出来了，不行就拉4个、5个、6个，看平台自己决定，你让朋友来消费，就等于帮我引流，我不管你返多少，我都是赢家，我是设计者，哎，各位同意吗？

对商家来讲，是不是等于用户引流，你充了499块钱的卡，你会办，你的朋友也会买，只不过是我想如何设计这个充499送499的逻辑嘛，那我是不是把原来的消费者现在都变成了消费商呢？本文编辑：Y000CZ

一个什么好的模式可以应用于N个行业，各个行业都要看谁的推广能力更强，谁的组织能力更强，如需完整方案或者其他方面问题的读者，可以评论留言私信