

没流量成致命问题，推三返一精准引流，让用户主动裂变，持续裂变

产品名称	没流量成致命问题，推三返一精准引流，让用户主动裂变，持续裂变
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

如今，流量稀缺，任何流量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。而对于私域引流来说，目前整个行业中，推三返一是效果和质量最好的方式之一。

七星创客模式是一种以推三返一为基础的裂变营销模式。这种模式有效地激发了用户的积极性和主动性，让他们愿意主动分享并推荐产品给更多的人，实现了自购省钱，分享赚钱的商业逻辑

一、推三返一机制

这种机制是一种非常有效的裂变模式，它通过让客户推荐朋友购买产品或服务，并在其中获得一定的提成或奖励，从而激发客户的积极性与主动性。

具体玩法：

购买产品或礼包并自己入单成为代理

推荐第一个用户入单可以获得产品价格10%的佣金；

推荐第二个用户入单可以获得产品价格20%的佣金；

推荐第三个用户入单可以获得产品价格70%的佣金。

这相当于推荐3个人就可以回本，之后佣金按10%、20%、70%循环计算。

举例：

假设一箱红酒卖199元

推荐1个朋友下单可以获得50元佣金

推荐第2个朋友下单同样可以获得50元佣金，共获得100元佣金

推荐第3个朋友下单同样可以获得50元佣金，共计150元佣金，另外满三单返一单，也就是可以返还自己原来购买一箱红酒的199元

分享3人共计收益为 $50+50+50+199=349$ 元

分享6人下单 $349 \times 2=698$ 元

分享9人下单 $349 \times 3=1047$ 元

以此类推.....

这样的机制无疑会引起广大用户的兴趣，每个人都会期望拿回自己购买酒的成本，从而产生了更多的Mullang和客户。

二、推三返一的亮点

1、循环奖励

七星创客模式的奖励机制是循环的，即用户推荐越多人购买，获得的奖励就越多，而且还可以持续获得被推荐用户的奖励。这种循环激励机制使得用户更有动力去推广产品。

2、社交化传播

七星创客模式充分利用了社交网络的力量。用户可以通过分享产品给自己的朋友和社交平台，以获得更多的推荐和奖励。这种社交化传播方式能够迅速扩大产品的zhiming度和影响力。

3、轻创业机会

七星创客模式为创业者提供了一个轻创业的机会。用户只需购买指定产品即可成为创客，无需投入大量资金和时间。这种轻创业方式让更多人有机会实现自我价值和增加收入来源。

三、选择活动产品时需要考虑以下因素

在选择活动产品时，您需要选择那些能够吸引客户注意力和兴趣的产品或服务。一般来说，较低价位的产品或者热销产品更适合进行裂变式营销。

这样可以让客户更容易接受并参与活动，同时也能tigao客户的参与度和忠诚度。此外，您还需根据品牌方的要求设定“推N返一”的规则，这个规则可以根据实际情况进行调整。

四、推三返一模式的适用场景

电商平台：电商平台可以利用推三返一模式推出各类促销活动，如“满额返现”、“新用户注册返利”等，吸引消费者积极参与，提高平台的销售额和用户粘性。

实体店经营：实体店可以通过推三返一模式推出“推荐有礼”活动，吸引消费者主动推广产品和服务，增加客流量和销售额。

品牌营销：品牌方可以利用推三返一模式进行品牌宣传和推广，提高品牌知名度和美誉度。通过消费者的口碑传播，树立品牌形象并扩大市场份额。

新品上市：新品上市时面临的市场竞争激烈，推三返一模式可以帮助企业快速获取潜在客户，提高新品的市场份额和知名度。

会员营销：商家可以利用推三返一模式推出针对会员的专属福利活动，激励会员积极参与并分享给更多人，增强会员的忠诚度和归属感。