

## 排队买单：比打折返现更有吸引力的营销模式

产品名称	排队买单：比打折返现更有吸引力的营销模式
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

排队买单分红奖励模式是一种变相打折的营销模式，但比起打折更加吸引人，消费者通过购买商品获取排队资格，并等待买单奖金的发放；用户本身就要到平台上消费，如果消费还有机会把本钱拿回来，还白体验了商品，这点岂不是激发了用户消费的兴趣？

为什么选择排队买单？

排队机制:不再是简单的折扣或优惠，而是通过扫码支付后的自动排队，给予消费者一种与众不同的参与感。利润分享:当某位顾客排到首位时，商家不仅为其提供优惠，更与之分享每笔交易的部分利润。这既增加了消费者的粘性，又让他们觉得受到了尊重和重视。累计买单:随着消费者消费的增加，其获得买单的机会也越大。这为消费者提供了持续参与和累积回报的动力

创新性

在众多营销策略中，排队买单以其独特的创意和玩法吸引了消费者的

目光。低成本、高回报:相较于传统广告或促销活动，排队免单几乎无需额外的营销成本，但带来的回报却是显著的。

## 强化品牌忠诚度

通过此种策略，商家与消费者之间建立了更为紧密的关系，消费者对品牌的忠诚度也随之增强。

## 精准定位

排队免单可以与各种CRM系统整合，帮助商家更精准地定位目标客户，实现精准营销。

## 排队模式介绍：

- 1.客户1到店消费100元，从消费金额中返20%给客户1——客户1可返现金额积累至20元；
- 2.客户2到店消费100元，从消费金额中返20%给客户1——客户1可返现金额积累至40元；
- 3.客户3到店消费100元，从消费金额中返20%给客户1——客户1可返现金额积累至60元；
- 4.客户4到店消费100元，从消费金额中返20%给客户1——客户1可返现金额积累至80元；
- 5.客户5到店消费100元，从消费金额中返20%给客户1——客户1可返现金额积累至100元。

此时，客户1消费金额100元已积累完毕，可发起返现申请，商家确认后返现；客户1提现成功，免单购物，排队结束。

对于顾客来讲，就是免费购物，免费一定比打折返现更有吸引力！

对于商家来讲，就是 8折销售，不增加成本但带来更多客户！

排队免单是一种营销策略，顾客在消费后通过扫码支付，系统将订单按时间顺序自动排队。当某位顾客排到第一位时，商家会将每笔收入的一部分利润分给该顾客，这位顾客每到一笔返现都可以进行提现，到最后就能实现免单。这种策略能增加用户的积极性和参与度，适用于各种行业，操作简单且营销效果突出。商家通过设定让利比例、活动时间和免单名额等参数，以这种促销方式吸引消费者，提高销售额。