

# 微三云陈明凤：“推N返一”：激活客户裂变潜能，打造企业持续增长新动力

产品名称	微三云陈明凤：“推N返一”：激活客户裂变潜能，打造企业持续增长新动力
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

微三云陈明凤：“推N返一”：激活客户裂变潜能，打造企业持续增长新动力

面对客户稀缺和裂变效果不佳的困境，企业如何能够充分激活老客户，让他们成为品牌推广的有力军，进而裂变出更多精准潜在客户群体？关键在于一套成熟的客户循环裂变模式。

【推N返一】是一种创新的客户循环裂变模式，它能够激发客户主动参与裂变，持续不断地为企业吸引新流量并扩大品牌影响力。

在这一模式下，“一”代表的是奖励，这可以包括商品金额返利、账户余额奖励、积分奖励或是优惠券等多种奖励形式。顾客在购买特定的资格商品后，获得推广资格，一旦他们直接推荐的客户购买活动商品，即可获得相应奖励。

企业可以根据自身经营策略灵活设定不同件数对应的奖励机制，启动一个持续性的裂变循环。例如，设定每直接推荐销售3件商品，即可获得50元的奖金。如果资格商品的价格是50元，那么当直推客户购买的商品累计达到3件时，除了原本的60元奖励之外，还能额外获得50元的返利，相当于免费获得了一件资格商品。

这种以实际利益为驱动的方法不仅增加了客户的忠诚度，还提升了他们在裂变活动中的积极性。设想目

己作为客户，既获得了免费的推广机会，又能够通过推广获得收益，无疑会非常心动。

假如资格商品是50元

只要直推客户下单的商品数量加起来满3件，就可以获得60元奖励。另外每满3件另返50元，相当于返还原来的资格商品50元。

直推客户买得越多，客户赚得越多！以利益奖励为手段，增加客户的粘性，提升客户的裂变活跃度！

试想一下你是客户，不仅免费领了推广资格，而且还能赚到钱，是不是很心动？

如此一来，1个客户裂变3个新客户，3个客户再裂变9个新客户，以此类推，解决流量问题的同时，还解决了客户增购复购的问题，延长了客户的生命周期价值。

当然，选择适合进行裂变的商品也是至关重要的一环。如果企业面临商品种类少、库存不足或单价较高的情况，可以选择与供应链对接，提供全品类商品供消费者选择，从而促进裂变活动的执行。【推N返一】模式能够有效激发客户的推广热情，为品牌实现高效且持久的新流量引入。

系统亮点包括：

无参与门槛限制：所有客户都可以无障碍参与，只需购买指定产品即可获得推广资格，或者根据会员等级自动获得资格，无需额外购买商品。

无参与次数封顶限制：客户参与的次数和收益均不设上限，直推的客户越多，购买的商品数量越多，客户的收益就越高！