

微三云陈明凤：0元购模式，颠覆你的认知！消费降级时代，刺激用户消费神器

产品名称	微三云陈明凤：0元购模式，颠覆你的认知！消费降级时代，刺激用户消费神器
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：0元购模式，颠覆你的认知！消费降级时代，刺激用户消费神器

大环境之下，消费者日益趋向消费降级、理智消费，我们如何吸引用户？

传统电商的增长乏力，纯实体资金压力大，经济下行；

个人IP放大、新零售增长迅速，我们如何靠拢赛道？

变局:如何找到新的解决方案?

今天我要和大家分享一个非常有趣的购物模式——0元购。这个名字听起来是不是很吸引人呢？别着急，让我来给大家详细解释一下。

零元购模式

零元购模式是一种创新的电子商务模式，它允许消费者以零成本或极低成本购买商品。零元购模式是指在电商平台上以0元或极低价购买商品的活动，主要通过返现、积分、优惠券等方式来达到减少支付金额的目的。

这种模式在吸引消费者、扩大市场份额上具有独特的优势，可以瞬间提高品牌知名度，激励消费者参与

互动，拓展潜在客户群体，提升用户口碑传播效果。

零元购推广策略

策略一：转售推广码与产品

假设是一位想要通过0元购模式赚钱的创业者，他只需将5个产品和5个推广码进行转卖，就能实现收益。每个产品和推广码低价出售，有需求的人会选择从他的手上购买，因为他的价格更便宜。所以这时候他就可以变现，售出的产品回本，售出的推广码赚钱。

策略二：免费赠送推广码

假设是一位对商品有需求，想要得到商品的消费者，他可以把推广码送给朋友，因为每个推广码可以0元领取一件商品，对好友来说，这个就是送给他的一件礼物。这个策略有效维护了消费者的人脉关系，把传统的消费变成了社交。

策略三：推荐购买礼包

在策略二的基础上，看那些获得推广码，免费领到礼品的好友也认可此模式，那他们也会购买相应的礼包，这时候就给原先的推广者带来了推荐奖励，假设每个奖励500元，那5个就可以奖励2500元。

零元购应用场景

1.节shui：对于一些商家来说，shui务和支付是他们面临的重要挑战之一。0元购模式通过将交易转移到线下，让商家可以更好地规bishui务和支付问题。

据有关统计，采用0元购模式的商家shui务负担降低了30%以上。这是因为0元购模式下的交易是线下完成的，不需要经过第三方平台或支付机构，从而避免了高额的shui费和支付手续费。

2.爆品推广：0元购作为一种营销工具，是商家吸引客户、展示产品特点和优势的重要手段之一。因为消费者可以通过0元模式获得免费体验的机会，从而更容易产生购买意愿。

3.招商批发：传统批发商首先需要支付货款，然后大量的囤货，如果无法将商品卖出，那就要承担很大的风险。而0元购模式不需要囤货，只需要通过推广码的销售来获得收益。

例如，某家化妆品品牌采用了0元购模式，批发商只需要购买一定数量的产品即可获得推广码。批发商可以将这些推广码转卖就可以获得一定比例的佣金。这样一来，批发商可以轻松地赚取收益，并且不需要承担太大的风险。

4.达名额模式：在一些特定的场景下，商家可以通过0元购模式达成特定的名额或资格。消费者可以通过获得免费的名额或资格来增加参与感。

例如，某家健身房在推广会员卡时采用了0元购模式，消费者可以免费体验一个月的会员服务并获得推广码。消费者可以将推广码分享给朋友或家人，邀请他们一起免费体验。这样一来，商家可以吸引更多的潜在客户，增加客户的参与度和粘性。

