

100招商方案

上市孵化器

网红店因排队而走红，从心理学上来说就是典型的从众效应，尤其是对于一家开张不久的新店，为了吸引消费者对我们这个品牌和产品的了解，运用排队策略也是很重要的营销手段之一。

当然，这一效应也适用于电商行业，这次就给大家带来排队模式中的排队领奖模式。

当消费者在平台购买不同的产品，就可以获得不同额度的积分奖励，因为平台会将产品的利润作为积分来发放给购买产品的消费者。

当消费者拥有足够的积分后，并满足活动的推广条件后，就可以消耗平台规定的积分数额，以先来后到的时间顺序来参与排队领奖模式。

当消费者参与了排队领奖模式之后，就会进入到排队的队伍中，当每增加N个消费者进入排队，就会有一个消费者获得奖励。

这样就会形成经常提到过的进N出一的方式，当然只要消费者的积分足够并满足了推广条件，就可以在排队的队伍中拥有多个点位。

那么具体实施排队领奖模式规则的方法是什么？

举个例子：平台发布排队领奖模式的活动，要求需要拥有400个积分和两个拥有400积分的下级才能参与排队奖励模式的活动。

消费者A在平台消费了2000元，其中平台的利润有400元，那平台会把这400元的利润铸造成积分赠送给消费者A，那么消费者A就拥有了400

个积分。

消费者A除了自己获得了积分外，还直接分享的两位消费者，这两个消费者每人都拥有不少于400个的积分。

只要积分足够，就可以参加第二次排队领奖。举个例子，如果再次额外获得810分，就可以再参加两次，而且不需要再推荐其他用户。

这个营销应用有哪些优势？

进场越早，获得的收益就越高。

可以重复排队，以获得多次收益。

奖励与推广数量成正比增长，即推广越多，奖励也就越多。

我能为您提供：

1、专业的商城运营建议，量身定制为企业输出方案。

2、企业商业模式制度设计咨询顾问服务——公司团队服务过年交易量超过30亿的互联网平台

3、公众号小程序APP开发，社交电商分销系统，代理模式、会员制电商、拼购分销，广告电商模式、消费全返模式、链动奖励模式、七人拼团模式、盲返模式、排队分红、共享门店、消费分红、共享购、分享购、七星创客、消费增值、NFT、七星创客模式、推三返一模式、泰山众筹模式、卷轴模式 上门服务模式 循环购模式 元宇宙系统以及任何软件模式专业开发

