

# 贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！

产品名称	贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	服务项目:东莞数字藏品系统开发 定制项目:数字藏品系统开发 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

伟大的商业模式是“让利”，如何让利才能让所有人都满意，这个是一门技巧也是人性的解读，总结10套消费返利商业模式玩转市场，大家一起看看：

### 1、消费返现模式

解析：消费返现就是贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！贵州省微三云杨小花10套消费返利玩转市场！把消费者在商家消费的订单，通过商家的收益，在返现回消费者手里面，比如说小胡消费了1000元购买商品套装，那么等待30天后，在回到商家这里，那么就可以每天给你返现5元，等待200天后，你就又可以买免费买商品套装了，有朋友说会不会亏本呀，其实不会，它是用新增市场的业绩去填补的，让利给消费者，然后消费者带来更多的消费者。

### 2、推三返一模式

解析：推三返一是全新的消费让利思维，简单来说就是推荐三个人，就可以免单，每个消费者都推荐三个人，三三裂变带来更多的客户，比如说小胡购买了100元商品，那么推荐个朋友给你返10元，推荐第二个朋友给你返20元，推荐第三个朋友给你返70元，这样你是不是把原来消费的100元又返回来了，对于平台商家来说，相当于我卖了3件商品然后赠送1件商品，商家卖出商品了，你也免费买了1件商品了，大家都开心，你觉得呢？

### 3、二二裂变模式

解析：二二裂变就是把消费者消费的商品，取一部分利润用来返回给客户，用会员制营销玩法让大家两两裂变，举例499元的商品，只要你购买以后，你下面就有两个点位，如果推荐两个好友成功下单就可以返回660元，并出局需要你重新下单才可继续参与，如果你不推荐，那么等待平台给你分配会员，成功后只会给你560元，剩下的100元要补给原来的推荐人，通过娱乐游戏的方式，带大家消费，当然如果你出局了不在下单，那么你的会员就会给平台分配到其他等待会员的点位下面，帮助人家出局，简单逻辑，，上帮下扶。

#### 4、工会排队模式

解析：工会排队也是一种新的消费场景，让消费推动市场，促进大家下单消费，举例100元的商品，只要你购买以后，那么就会赠送你110个积分，如果商家设置让利30%，那么就会有30元放入排队池，等待60天之后，你就可以用110个积分去兑换110元，当然如果在等待的60天无人消费，那么排队池里面就只有30元的话，那么平台就会采取权重分配，对于商家来说，我只是让利了30元，并没有亏本，也进一步刺激了用户持续消费下单。

#### 5、消费众筹模式

解析：消费众筹模式这个模式还是不错的，挺有娱乐性质的，它跟工会排队模型有点类似，但又有一些不一样，举例购买599元商品，商家会赠送500个活动卷和99个门票，开设一个活动，这个活动可以用活动卷去参与，如果连续成功4次，那么就会获得510元消费金，可以用于体现也可以继续参与活动，当你的门票消耗完，你只能购物增加门票了，如果突然失败了，那么商家会设置大亏损值30%，也就是退回350个消费金和150个门票，商家产品的成本就是在门票和活动的溢价期间的上涨。

#### 6、全民拼团模式

解析：全民拼团模式是团购的玩法，让所有人参与团购，可以获得超低价格的产品同时，还有机会获得商家设置的隐藏彩蛋，举例：100元的10人团，所有人都可参与只会中奖3个人，剩下的7个人不中奖，中奖的可以获得产品和彩蛋门票，不中奖的人可以获得10元广告奖励补贴，彩蛋门票是设有名3000元奖励，第二至10名各500元，彩蛋门票是用来兑奖用的，一单中奖之后门票清零，需要重新团购获得，所有团购中奖人员如果没中彩蛋，那么可以等待继续参与，门票终身可以抽彩蛋，直到中奖才清零，获得越多门票中奖概率越高。

#### 7、循环消费模式

解析：循环消费模式是让大家消费的同时带动经济内循环，举例：小胡购买商品1300元，商家赠送3900个能量值和1个贡献值，同时让利30%进入奖池，如果消费让利奖池有入单3万，如果全网有100个贡献值，那么也就是300元/个贡献值，小胡就可以领到300元，能量值也减少300个，简单来说就是所有拥有贡献值的人，大家加权分配，贡献值越高，当日分红越高，能量值用完又得复购，消费循环生生不息！

#### 8、积分增值模式

解析：积分增值模式是国家推动下，积分持续发力下出来的新玩法模式，让积分永远不下跌，单边上延，正向波比，举例：小李消费1000元，商家设置让利30%，那么就有300元进入奖池，并且赠送同比价值210元的积分给到客户，为什么说价值210呢，是因为积分会上涨，上涨的过程中，积分自然不可能赠送的很多，小李消费1000元之后，奖池有300元，他有210个积分，这个时候是1.42元/个，如果小白也去购物1000元，那么奖池就有600元了，小白有147个积分，这个时候是1.68元/个，对于小李来说，他积分变值钱钱了，对于小白来说，他还是有价值210元的积分，这样大家看懂了不？

## 9、代言人模式模式

解析：代言人模式就是把传统的消费概念推倒重来，让消费娱乐化简单化，并且更加轻松，举例来说，商家设置499元产品，那么只要购买这个499元的客户，都可以获得排名，那么第1-100名可以获得全网这款商品利润的20%，轮到第101-1000名的时候，可以获得全网这款商品利润10%，消费带动市场，所有人早参与的都是平台的消费股东，如果商品卖了1万套，那么前面100名的会员，假设每单有100元奖励给大家消费分红，那么所有人都可以均分1万元的现金奖励，后面的101-1000名的用户却只能领5000元，让利30%就可以让1000个人帮你推广市场，看懂这个模式了不？

## 10、共享门店股东模式

解析：共享门店股东模式就是把自身开店风险降低，让更多人参与进来，平台控股51%，剩下49%打包分配出去，做招商，举例：位发起人占股5%，另外11位各占股4%，总共十二个合伙人，以一个门店5000营业额为例，每天拿出58%来分配，管理奖2%，那么位发起人如果自己管理的话，当日就可以收益245元/天，大家可以自己算算，接下来继续说那么如何吸引客户到店消费呢？金卡会员199即可在所有门店免费喝3个月咖啡，赠送500消费抵扣卷，所有商品享受8.8折，每天可购买特价商品，各位，如果你是客户会办理金卡会员吗？