

## 打车优惠卡的变现渠道

|      |                                      |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 打车优惠卡的变现渠道                           |
| 公司名称 | 杭州黑斑马信息技术有限公司                        |
| 价格   | .00/个                                |
| 规格参数 |                                      |
| 公司地址 | 杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址） |
| 联系电话 | 13386531520                          |

## 产品详情

他们在努力的社群运营之下，拥有了较大规模的私域流量，于他们而言如何通过流量变现成为难题。以往，他们的变现渠道有限，主要是广告或者内容付费，直接向粉丝卖货存在很多门槛。想要把流量通过“电商卖货”直接变现，无论是选择入驻第三方平台开店、自建商城还是借力SaaS服务商搭建一个“商店”

都需要付出一定的成本，微0信小商店这类的小工具，免费、简单、官方品牌背书，或是醉好的一个选择。有了微0信推出的一系列小工具，他们可以通过自主开店来获取利益，或者获得更大的利益。要点在于：清楚私域流量用户的特点和需求，找到适合的商品，或开发更好的服务。

2、本地零售商户；一提起本地零售，我们会想到阿里和美团，还有京东。本地零售当下的关键是什么，是商业数字化，还是线上业务导流？支付宝和美团的做法各有不同，支付宝从数字化升级入手，而美团则是业务线上化。无论是哪一种，都是帮助众多线下企业实现业务互联网化，而与之而来的成本

就是需要为流量或服务“付费”。线下零售多以中小企业为主，其服务半径较小，老客户的贡献率非常重要。对大多数商家来说，基本功能就足够使用，更主要还是努力做好服务、提高用户满意度。微0信小商店的模块化设计，对于需求丰富的商家来说是短板，但对于大部分线下商家而言，却是优点。原因很简单：操作方便、学习成本低，无需人员即可掌握。支付宝和美团在做的这些功能，微0信小商店一样也能实现，而且是免费。