

## 以流量转化为核心赋能企业，分享购商业系统开发

产品名称	以流量转化为核心赋能企业，分享购商业系统开发
公司名称	东莞微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15989888821 15989888821

### 产品详情

探讨行业的发展历程、驱动力、产业链、商业模式等内容，并展望“无需报销”的推行，国内企业处于向财务智能化升级阶段。现阶段费控报销厂商不断提升费控管理自动化程度，期间会经历L1到L5五个阶段，未来将进入全面“无需报销”的时代。

以流量转化为核心，营销紧密围绕经营策略展开并持续演化

电商卖家在营销环节核心痛点的差异来源于卖家经营阶段变化。卖家发展路径可依据核心经营困境的转移分为市场进入规模化、品牌化三个阶段，其面临的核心经营困境由“活下去”向“活得好”、“活得久”逐步演变，经营策略随之由商品经营逐步深化至品类经营、品牌经营。跨境电商卖家的营销活动以摆脱经营困境、巩固战略定位为目标，以经营策略为指导，由此形成一系列营销痛点，其核心由流量获取扩展至流量沉淀与流量聚集。

B2B电商卖家与B2C电商卖家在营销需求与营销渠道方面均具有明显差异性。在营销需求方面，B2B交易模式具有订单规模大、周期长且稳定等特点，需体现卖家商品品质与履约服务稳定性；B2C交易模式下，不同基因的卖家具有资源禀赋、市场定位、运营策略差异，营销环节需最大化发挥卖家差异化产品优势，以此提升营销活动触达的消费者转化效率，如工厂转型类卖家产品生产稳定且灵活，更易树立品牌形象，并通过产品迭代紧密贴合消费者需求。在营销渠道方面，公域渠道为新流量来源，渠道选择以满足差异化营销需求为指导；私域渠道核心目标为流量二次挖掘，贯穿全渠道、全阶段、全规模卖家的营销活动。

如今很多商家面临的问题无非四点：

1.平台如何吸纳客流？

2.商家如何进行留存？

3.怎么让粉丝活跃？

4.流量如何变现？

那么现在市场上有个比较火的商业模式：分享购。我们一起来解析！

跟门门来看看分享购的商业逻辑！

分享购是一个超级消费入口，集成了绝大多数主流消费平台，你的每次消费平台所获得佣金的80%，会奖励给你上级

举例：你下面第一层五个人的第一笔消费所获得的佣金80%会奖励给

你，

第一阶梯：5

+

第二阶梯：25

第三阶梯：125

第四阶梯：625

第五阶梯：3125

第六阶梯：15625

第七阶梯：78125

第八阶梯：390625

第九阶梯：1953125

以此类推

直到第九层1953125位的第九笔消费佣金会奖励给你。

只要每个人每个月消费九次，那么你就能获得每个用户的一笔消费中心奖励

假设每笔佣金80%算一块钱，那么你每个月的收入就是2441405元。

如何才能让用户主动去推广五个人？

如何让每个用户每月消费9笔以上？精妙的设计就在于此

分享购有一个会员级别，只有成为会员才能获得下级团队消费佣金奖励。没有成为会员只能看到收益无法提现

如何成为会员呢？

一，推广5个用户这一点相信绝大多数人都能做到，因为乐分享是完全免费下载注册的，不需要缴纳会员费。

二、每个月消费九次，这个大部分人也能完成，因为这九次消费不是要求用户强制购买乐分享平台上的产品，而是你本来就要充话费，本来就要点外卖，本来就要去某电商平台购物，你只是通过乐分享跳转。该在哪里消费还是在哪个地方消费，该买什么还是买什么，不仅不用改变用户的消费习惯。而且同样的产品还有一定优惠

总结一句话，有限的任务，无限的收益，这么完美的裂变制度，加上这么大的利益诱惑，绝大多数用户都能轻松成为会员，除了会员，乐分享还设计了一个区域合伙人的角色，系统会根据用户注册地址归属给相应的区域合伙人。

比如一个注册地址在上海嘉定区的用户，那么这个用户所有消费佣金的10%会给到嘉定区的合伙人。

举例：上海嘉定有10万个会员，每个会员每月消费十次，这里为了好计算收益。每次消费只算一块钱的佣金，10万会员乘10次消费乘1块钱佣金乘10%=10万/月

