

线上电商平台门槛高，小程序商城获取私域流量！全民拼购模式介绍

产品名称	线上电商平台门槛高，小程序商城获取私域流量！全民拼购模式介绍
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

线下推广店家都是在勤奋的寻找转型发展，特别是在经过了这一段"特殊时期"以后，大家都得知进行线上与线下的衔接有多么的关键。

店家布署网上，应当挑选什么方式呢？

线上电商服务平台有许多，可是大多数门槛高，例如京东商城。假如你是做美妆品类的店家，入驻天猫国际性，成本费多少呢？

担保金15000美金（冻结）每一年1000美金的服务平台服务费。

许多店家一开始说钱不是问题，掌握以后就"吓退了""溜了溜了""打扰到"....主要是因为，美妆护肤的销售市场很大太完善太多人了，每一个知名品牌占得市场占有率也不多。精准定位不一样让她们挑选不一样的客户，总之就是太挤了，要想开启一条路本来就不易，还没开始就需要投入那么多费用，后面经营成本更高一些，能不被吓退吗？

并且这只是其中一个服务平台，要是别的服务平台也想开启，算下成本费都头痛。

不仅美妆品类，大部分类目全是火爆，入驻平台就需要先投入成本费，有多少店家有工作能力投入那么多。

店家走线上渠道，门坎都这么高了没有？

并非！目前许多电子商务平台是饱和，到处都是火爆类目。走网上，获得私域流量非常重要。小程序商城系统是获得私域流量的有效途径。

小程序创建在人际交往的前提下，支付宝小程序偏商业服务，微信开发平台占了百度搜索引擎安全通道。使用频率很强的三个APP，手机微信，支付宝钱包，百度搜索APP，都会有分别的微信小程序，也有抖音短视频，今日头条还在做自己的微信小程序。

因此，转线上不能只惦记着流行的电子商务平台，尽管淘宝网，拼多多平台全是发展的地区，如今进场，经营真的很难，必须资金投入的财力和时间精力都过多。

投入那么多时间精力经营的网店素材不能浪费，立即拿过来重复利用，0成本费就可开启小程序商城系统。

但借助在社交网络平台里的小程序，更有主导权，能用各种各样活动营销让客户积极共享，积极分享是病毒营销的逐渐。微信小程序裂变式实例大伙儿应当都见得多了，共享引流，高效率竖直，推广费用低。

网上购物类的小程序商城系统有多火？把全部微信小程序做一个人气值排行，网上购物类便是里边的巨头。网络购物类微信小程序但是非常活跃性的，并且客户满意度都那么高。

下边给大伙儿简单介绍一下，服务平台的营销方式。

拼单游戏玩法之买东西股票基金：

举例说明：A客户参加“100元团”并得奖，可获取使用价值100元的产品和100元“买东西股票基金”，后面参加拼单，每一次可激活出5%的“购物金”（可取现或交易）。

假定A后面参加了20次该主题活动，且也没得奖，那样一共可开启： $20 \times 5 = 100$ 元的“购物金”，相当于“白给”了第一次参加的那一个100元拼团活动商品，而且还能得到“ $5 \times 20 = 100$ 元”的“（不得奖）广告宣传奖赏”

这一买东西股票基金可以这样释放出来，比如你豁出去100，中了，释放了10元，还剩下90，下一次你要拼一个500元的没中，那样他释放出来是指500元的10%，其实就是50元，5元钱奖赏

假如你拼的1000如果没中，释放出来是指100，可是，以前拼过一次109中了，早已释放出来过10元，因此这个时候只能把剩余的90释放出来完，10块的广告宣传奖赏

这一大伙儿弄明白，释放出来基金是依据你拼单的价钱释放出来的，你拼100便是100的10%，拼1000就释

放出来1000的10%

四、拼单游戏玩法之连出2次奖赏如下所示：

举例说明：客户在服务平台随意选择100、300元、500元等产品报价的拼团活动的与此同时，满10人后即打团，比如100元区，3人可得奖(买东西取得成功)得到多种奖赏，7人不得奖（买东西不成功）得到参与奖。3人得奖客户中例如A持续拼中了2次商品，给与A奖赏20次不得奖的奖赏。例如A持续拼中100元商品，耗费了200元，20次不得奖 $\times 10\%$ 释放出来股票基金奖赏不得奖20次广告宣传奖赏产品报价 $1\%=220$ 元（A共赢得了220元-200元=20元盈利 商品白给 奖赏年底分红等）

五、企业芭比：方式并没有泡沫塑料，纯利润零风险

得奖3人：

1.生产成本 $20 \times 3 = 60$ 元

2.得奖购物金 $100 \times 10\% \times 3 = 30$

3.每日年底分红 $3 \times 3 = 9$ 元（进到奖金池）

不得奖7人：

1.广告宣传奖赏 $100 \times 1\% \times 7 = 7$ 元

2.没中购物金 $10 \times 7 = 70$ 元

各类奖赏：

营销推广 $2\% 3\% 3\% 0.6\% = 8.6$ 元 $\times 10$ 人 $= 86$ 元

10块的运输费 $3 \times 10 = 30$

全年收入:300元

支出：292出:60 30 9 7 70 86 30=292元

赢利:8元