

# 传统零售行业如何促进消费循环、分享购模式赋能实体企业发展？

产品名称	传统零售行业如何促进消费循环、分享购模式赋能实体企业发展？
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

平台推广，要么靠烧钱拉会员，要么靠分享机制自动裂变会员，互联网已经渗透了社会的每个领域，传统企业应该如何促进消费循环、赋能实体企业发展，振兴实体经济？如何让消费用户直接参与供应链价格进行抢购所需商品、转售商品等行为，让消费用户参与商品流通利润分配，实现消费既券赚？

普通促销活动已成为消费者的常规购物体验，难以使消费者产生粘性，容易遇到瓶颈，消费者不活跃，回购率低，市场上产品的流通效果不会特别理想。所以，既要顺应消费者对实惠和高性价比的产品需求，又要做到利润成本两手抓，无疑是传统零售行业必须面对的一项挑战。

如果平台要求会员每月需完成九笔消费订单，难吗？我想这对于有的平台来说很简单，有的会很难，不同行业的属性，其产品上也会有不同的优势，那如果会员消费不限于是平台的自营商品，可以通过分享购模式接入第三方CPS服务平台，既天猫、京东、淘宝、拼多多、滴滴、美团、话费、加油充值等市场上满足日常生活需求消费购物的各大主流平台资源。

经平台这边跳转过去消费能获得一定的优惠返利，比如会员通过平台充值话费，电费等，不但可以打95折，同时服务商还会返佣金给平台，平台在通过分享购模式的会员推荐关系，把佣金依次分配给会员及上级。每个会员所分配的奖励都会冻结在月底解锁，想要解锁这些奖励就需要累计完成九笔订单，并直推五个有效会员。

分享购模式五五倍增复制易裂变，直推5人就躺平，自动公排滑落模式，先做市场排位就先排在前面，上级帮你组建团队，下级帮你组建团队，平台帮你组建团队，团队人数指数倍增

第1层的5个会员消费第1笔会给你返佣；

第2层的25个会员消费第2笔会给你返佣；

第3层的125个会员消费第3笔会给你返佣；

第4层的625个会员消费第4笔会给你返佣。

这也就是9层排架构层级下的2441405人消费都跟你的收益有关系，共富收益依次循环向上返9层，每笔共富收益只给一级，第10次消费共富收益回到你上面的第一层人开始，就算每个人一个月跟你贡献一分钱，一个月都有2万块钱！

那么会有人问那自营产品不就是很少人买了吗？

通过分享购对接CPS资源消费九笔订单的门槛对于用户来说基本都是可以完成的，低门槛消费的方式先把用户引流进来，使其在平台形成一种消费习惯，只要用户每天进来平台签到，消费，推荐用户都可以领取积分和抵扣卷，平台要做的就是独立出个积分兑换区和产品抵扣区，将产品设置好兑换和抵扣的价格。

平台也可以借助商城系统将线上与线下销售渠道结合起来，做好引流拓展顾客，裂变传播，还能将线上用户进行转化等等作用。通过营销活动线上获客、转化、留存，实现线上营销线下消费的形式进行结合。

当平台达到一定的会员量时可以打通线下实体商家合作，将他们的产品和店面信息入驻到平台，比如一家旅游景点的酒店房间价格是200元，用户在线上预定好后，前往酒店办理入住只需要支付160元，剩余的用积分抵扣卷进行抵扣，那么该酒店回收到的积分可以回到平台兑换抵扣产品，也可以用于入驻平台的加盟费，对于酒店来说需要流量的引进，对于平台来说低成本的方式丰富了会员在线下消费的场景，也加强了用户留存的问题，对于用户来说增长了消费的价值。这种循环消费对三方都是有利的

目前电商企业运营的五大痛点：

- 1.稀缺流量，无从下手:企业缺乏场景化消费渠道的布局，带来的流量非常有限，获得客源困难。
- 2.平台做大，种种原因怕封号:企业运营私域流量一旦被封号，客户资源和宝贵的数据都会丢失，影响整个平台的正常运营和操作。
- 3.用户粘性低:用户触点单一，无法全面覆盖用户需求，用户“留”量成本高。
- 4.商家资源，共享艰难:想通过接口链接更多的产业，联盟共享资源，然而需要的技术周期太长。
- 5.用户资源，变现困难:积累了大量的用户资源，却没具备流量输出接口，无限快捷高效变现。

企业打造一个超级云app有什么优势？

时代不断的发展，平台的商业模式也在不断的变化，从一个模式转化为另一个模式平台，企业将要直面的痛点就是用户流失，一个新的玩法，企业都将会使企业从零开始积累用户，但企业要是能打造一个超级云app，能够嫁接多个电商平台，在其app上相互引流，不断积累的用户分流到各个电商平台，使流量共享相辅相成。

大家都知道微信是具有社交属性的，头条是实时当地的最新新闻，都是能够实现快速的传递信息流，抖音短视频，直播带货等都是当今大家都离不开的app，如果能够把这些应用场景板块都整合在一个超级app里面，再接入cps第三方服务商资源解决流量存留、复用，实现移动互联网可持续变现的一个超级载体，更重要的一定就是对接广告联盟让流量变现

