

那么现在市场上有个比较火的商业模式：分享购

产品名称	那么现在市场上有个比较火的商业模式：分享购
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

分享购

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”的发展趋势。随着金税四期、全面数字化电子发票等政策的推行，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,不同基因的卖家具具有资源禀赋、市场定位、运营策略差异,营销环节需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