

# 现阶段的引流应该如何做？分享购案例分享

产品名称	现阶段的引流应该如何做？分享购案例分享
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

吸粉引流很难吗？是的，真是很难，主要存在两个原因：

互联网大环境变化，平台广告成本一直在涨

同行竞争大，导致引流成本高

所以，引流不单单是个人难，其实对于各行各业来说，都是难。

大家好，我是国鸿，我的文章，一半是自己的经验，一半是营销模式相关的信息，本人从事小程序、软件开发定制，营销模式设计，各位读者有相关需求可以私信咨询。

回到引流的问题上，现阶段的引流应该如何做？

引流难，做不好引流，下面3个问题，值得深思

1：心态

第一个要说的就是心态，做不好引流，很多都是因为心态不好，刚操作没几天，不出效果，就各种负能量，坚持不下去，后来都不了了之

做引流，心态一定要好，要能坚持

2：对自己的产品不够了解

对自己的产品不了解，肯定更不了解，消费你产品背后的意向客户，他们是谁，有哪些喜好，在什么平台聚集，对什么类型的内容感兴趣。

如果你把上面的问题，摸透，你就为引流，打好了基础。

3：没有掌握好引流方法

每个不同的平台引流，都有不同的方法，因为每个平台的规则不一样，对于引流的操作容忍度也不同，所以需要想要做好引流，先要了解平台，熟悉平台，知道什么可以干，什么不能干，如何获取曝光，如何引导关注，如何抛出引流诱饵，解决了这些，就不会觉得引流难。

下面给大家介绍一下小程序商城的引流模式：

用户通过分享购跳转到这些主流平台去消费，主流平台会根据不同的产品返5%~30%的佣金给分享购，那有些产品呢利润高，所以就多返一点，有些产品利润低就少返一点，当分享购拿到这个佣金以后，会拿出40%返给用户自己，然后再拿出40%返给这个用户的上级会员，然后拿出10%返给这个用户所在的区域合伙人，后乐分享自己留10%。

分享购模式是一个什么类型的模式？

这个分享购模式是结合各种日常吃喝玩乐衣食住行的聚合模式，独特的商业模式，先注册先站住位置，后期只需要坐等收益就好。

团队机制：注册分享购以后将会获得1个排位，每个排位下面只有5个位置，如果你推广第5个人以后，它会自动排位到你下面5个人的下面位置，同理上面的5个人的位置满了，他们推广的人都会自动的放到你的下面。这样一层五的结构，你的D一层是不是有5个人

第二层有25

第三层有125

第四层有625

以此类推

直到第九层有1,953,125

这9层加起来一共244万多的消费所产生的佣金都会跟你有关系，你会发现这个制度可以让上面的人在帮你，下面的人在帮你，你自己在帮你自己，以及整个公司、整个乐享购平台都在帮帮你搭建下面9层的团队，那么理论上来说1个人只要推荐5个人，你的架构就能够快速完成

每个人分享5人，多余的直接滑落到你网体以下，也就是说你推荐的人超过5个，多余的人也会滑落到你的下面！

举个例子：假设你今天推荐你的一个朋友也参与进来，但是过一段时间你会发现后台会出现几百或者几千元，你不想提现？

如果要提现也很简单，必须分享五个人，加上在平台中每个月消费9笔。请注意消费金额是没有要求的！那怕是就买个铅笔，冲个话费，充电费，点外卖都算是消费。

本来每个月就是要充话费、交电费、加油、点外卖的，并且在平台中消费还享受特权折扣，不管是充话费、电费、加油都有专属折扣。