

# 从“流量”到“留量”，靠滞销的农产品，两个月收获十万用户——分享购模式

产品名称	从“流量”到“留量”，靠滞销的农产品，两个月收获十万用户——分享购模式
公司名称	东莞市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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

在线流量红利的见顶，叠加疫情影响下的加速线上化，私域在火热的发展态势下再度升温。

在线流量红利见顶，叠加疫情影响下的线上化加速，从“流量”到“留量”的大背景下，线上电商各环节都有着去做升级、重构的空间与机会。不同于传统的电商平台和新兴的直播电商，让品牌通过私域直接接触消费者，建立关系并完成商品交易的私域电商正汇聚起一股新消费的势能。

根据腾讯所发布的《2021中国私域营销白皮书》，接近80%以上的消费者已经养成在私域中进行消费和分享的习惯，72%以上的消费者客单价已大于100元。

现在的商家都开始搭建一个自己的平台，为在打开市场入口、裂变用户、发展团队、促进复购等方面都避免不了使用一些电商的营销模式。

就像小编一个买水果蔬菜的商户，这个商户原来只是给菜摊供货，没有自己的用户，自己所有的命脉都是被人掌握着。

不管他的水果蔬菜有多好，用户就是看不到。后来他做了一个带有模式的私域电商平台，上线两个月的时间就收获十万的用户，还让滞销的产品卖了出去，我们来看看他是怎么做到了。

所有的电商营销模式都离不开两个版块，一个是会员制度，另一个是奖励制度，先看看他的会员制度是怎样的。

每个注册进来的用户都会有一个点位，每个点位下面只有5个位置；点位下面的5个位置满了则会向下滑落；扫推荐码注册的用户则在该推荐码体系内排位；未扫推荐码注册的用户则按系统体系排位；滑落规则为从上到下从左到右自动排位。

一些做过类似模式的读者一看就知道这个会员制度走的是公排的自动排位，虽然这个公排的自动排位很早就有人用了，但是配合另外一种奖励制度会有着一些出奇的效果，再看看他的奖励制度。

每一笔订单都会有一笔佣金奖励，而且每笔佣金奖励只会给到一个上级用户，也就是上级用户可以收取到下一级那5个用户的第1笔佣金奖励；收取到下二级那25个用户的第二笔佣金奖励；收取到下三级那125个用户的第三笔佣金奖励；收取到下四级那625个用户的第四笔佣金奖励.....收取到下一级那5个用户的第十笔佣金奖励，以此循环下去。

你就会发现不管这一笔佣金有多少，只要每个人每个月消费够九笔，就会有拿不完的佣金奖励。

觉得一个月消费几毛很难？除了平台内的自营产品、供应链产品之外，还可以从他们这个平台跳转去TB、JD、PDD等一百多家主流电商平台消费，还有加油、交电费、从话费，都是有佣金奖励。

每个月用户都要网购、点外卖、加油、充话费，为什么不到这个平台来消费？除了可以赚取佣金之外，消费还可以有优惠。

到现在中国网民规模已经超过10亿，全网零售总额也已经超过13万亿，他们做的就是站在巨人的肩膀上看世界，让他们的用户成为自己的用户。