微信社交电商的未来在哪里?

产品名称	微信社交电商的未来在哪里?
公司名称	东莞市松山湖溢嗨技术服务中心
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302室02
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

亲爱的家人们,近的天气是真的热,温度都飚到40度了,然而就是这么热的天,也抵挡不住我们探索电 商市场的热情,三星就来分享一个市场上做的热火朝天的模式————泰山众筹!

我们知道泰山,又名岱山、岱宗、岱岳、东岳、泰岳,为五岳之一,有"五岳之首 "、"天下D一山 "[■] 之称。这个模式为什么取名泰山众筹?就因为泰山有力压群雄之势,屹立不倒之姿,稳如泰山。

前言:什么是私域流量?私域流量的重点不是流量,是私域。私域的核心是对用户精细化的运营,私域[■] 的底层是产品和服务,服务既营销,私域的本质对用户需求的了解和提供的服务。

所以不要觉得把流量圈起来就可以做私域流量了,不是。而是怎么样提供更好的产品和服务给到你的忠[■] 实用户,怎么样把1000个商品让同一个人买,这才是私域的价值。

有了对私域的清晰认知,才知道如何去搭建私域团队,做好私域运营

1、经营私域流量池的技巧■

经营一个私域流量池需要拥有一定的技巧,对于商家来说这些技巧是必须要掌握的,首先就是要扩大私[■] 域流量池,这其中有一些诀窍,比如说根据自己的产品设置相应的奖励规则等,还可以让用户来吸引用 户,这样才能快速的扩大私域流量池。

2、适合的裂变营销活动⁼

裂变营销活动能提高商家带来的收获很大,那么适合商家举办的裂变营销活动有哪些呢?首先就是好友砍 价,让用户去邀请自己的好友进入商城帮自己营销产品,这些新来的用户也有几率购买产品,除此以外 还有爱拼团,这也是一种不错的裂变营销活动。

3.私域流量留存,让用户来了不要走 做好私域流量的留存,留存路径和活动的设计,决定了留存的效率,只有把用户留住,才有后面的转化。 机会。 如何留住用户,这里就要讲讲泰山众筹的核心模式: 十二个字说明:四进一出、复利增倍,爆仓重生**"** 四进一出:指当众筹活动进行到第四期的时候,期参与众筹的用户就会出局,从而获得出局奖励,当进了 行到第五期的时候,第二期参与的用户出局,获得出局奖励,以此类推,直到众筹活动结束或失败 复利倍增:指完成一期众筹活动的时候,下一期奖励增加百分之三十的众筹积分。如:期活动一千积分。 ,第二期活动就是一千三百积分,第三期活动为一千六百九十积分,第四期活动为两千一百九十七积分 ,以此类推。 爆仓重生:指复利倍增达到一个峰值的时候,在活动时间内,无法完成众筹,则会众筹失败,参与用户。 将获得爆仓奖励。 泰山众筹玩法规则说明:■ 玩法形式:每个人都可以参与的众筹模型,类似"水滴筹,轻松筹"等等,参与获得奖励。 时间限制:约3-7天/周期,无法完成众筹金额,则活动失败,成功则继续进行下一轮" 出局获奖:百分之十三静态(退回参与的积分,额外奖励百分之十三的积分)。 13%动态(按团长级差形式分配)' 4%平台管理费" 爆仓回赠:后一期参与的用户全额返回积分,倒数第二三四期,返回70%积分+30%购物券。 举例:■ 1.A用户期参与众筹时,投入了1000积分,第四期活动成功后,A用户获得1300积分[®] 2.A用户有团员参与的情况下,团员出局后,A用户获得1300积分的团长奖励⁻⁻ 3.用户如果后一期参与投入了1000积分,活动失败后,退回1000积分,倒数的二三四期获得70%的积分和3 0%的购物券

1.静态收益13%,每期合约收益13%,(这个百分比也需要后台可以设定)

每期收益的30%=静态13% 动态奖励14% 平台 3%全部分完无任何泡沫。

泰山众筹模式分析采用智能合约和共享四进一出的新模式,每期共享额度增长30%。

2.动态奖收益:14%(按现在奖金模式自定义)这里的分润是用商品利润来补的,要平衡商城里的分润波比,

[把商城的利润分润拨到这里来。
.分享奖励 5%
.管理奖 4%
.股东分红 2%
.区域代理 3%
· ·结合周边资源整合列如:
上线下的资源链接、美业、O2O、社区团购、门店自提、异业联盟、服务点、周边生活、加油卡、充 费、KFC优惠券等等。