

面对零售业，2+1链动模式如何抢占私域流量新赛道？

产品名称	面对零售业，2+1链动模式如何抢占私域流量新赛道？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

当前零售业是数字化转型的时代，也是品质升级的时代，更是理念转换的时代。新的理念和年轻的团队更能把握消费需求变化，拥有更符合社会潮流的经营理念，大化提供与需求匹配的商品和服务。

中国百货零售企业，现在面临的五大营销难题！

- 1、曝光-广告流量越来越贵，转化低！-如何解决投放成本高，转化效果差的问题？
- 2、拉新-天天频繁打广告，却没有新用户！-如何解决渠道引流、裂变效率低的问题？
- 3、转化-看上去客户很多，就是没成交！-如何解决低成本获客，ROI转化低的问题？
- 4、复购-客户买了一次，没有第二次！-如何解决存量用户的唤醒与复购的问题？
- 5、留存-你的客户是否来了，就走了？-如何解决客户流失的问题，让老客户回来？

解决以上营销难题，在于抢占私域流量新赛道！私域运营并非一步到位，需要细细耕耘。因此，我们将社群运营计划分为三大阶段任务。

- 1.以企业微-信为运营阵地，建立初始用户社群流量池！
- 2.扩大门店和线上渠道，通过裂变放大流量效果，终实现门店社群拉新目标及销售目标！
- 3.以拉新-转化-复购为三大核心指标，对不同链路用户，进行差异化营销，提升社群转化效率，终实现标准化社群运营模式！

在零售私域运营中简单的分类为线上、线下2种渠道分类，然后根据引流属性来区分用户来源。

现在的互联网技术比较成熟了，很多活动都可以利用小程序、公众号、H5来实现，比如小游戏，抢红包之类的活动形式。有很多现成的平台套用它的一些模板就可以，还可以转发分享，很大程度地增加了活动的可玩性。

给大家推荐一个比较好的商业思维模式，广州的一个化妆品平台，上线三个月，会员做了好几W，月流水上千W，这个模式叫2+1新零售链动模式。规则非常简单，下面详细做一个拆解，你只要在他们平台任意消费一个499就可以成为代理。就拥有了分享推广的权限，每月还有免费的产品可以领取。只要推荐别人消费下单499，每个月都可以获得佣金100，只要推荐两个人消费499，就可以升级成为高等级的老板，以后直接推荐一个人就可以获得300的佣金。同时你团队的每一单还可以获得200。

当你升级成为老板的时候，你将跳出原团队创建自己的团队。但你直接的前两个人就留在了原来的团队。贡献给你升级之前的平台上级，从第三人开始就属于你自己的团队了，往后团队所有人一样都需要为你贡献两个人。他们才能跳出去做自己的团队。那跳出去之后的人跟你有关系吗？是有的，你直推的人升级成为老板之后，你仍然可以享受他收益的百分比的一个提成。

可细想一下，是不是只要你能顺利完成团队的搭建，团队是不是就可以自动无限裂变。你是不是就有无数个200可以赚。模式也会根据市场需求不断变化来更新迭代，平台做大后，后期也可以对接一些其他模式进行互通，给你一套终身创业的系统平台，让你的模式跟随时代变化和运营进度增加或更换模式和功能，而不是做一段时间就要更换系统，推倒重来！如需了解整套方案可关注留言咨询！