

分享购（电商营销工具）

产品名称	分享购（电商营销工具）
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403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

电商平台如何快速起盘？需要解决哪些问题？

不管是什么平台，你都需要有自己的产品，也就是供应链，这是图片起盘的基础。除此以外，平台需要流量，用户少才是最难的。试想一下你商品再多，但没有消费者，又怎么将商品卖出去？流量怎么来？这又是一个问题。

现在的线上线下市场有一个共同点，客户消费通常只会选择信任度高的商家。吃饭、剪头发、网购等等，都会选择曾经去过的那几家，为什么？因为有信任度。平台也是一样，用户已经养成消费习惯，网购无非就是淘宝、京东、天猫、拼多多这些主流平台。

如何建立用户信任度？

假设有人找到你说：“有个新电商平台，你可以去注册，在什么买东西”。你不会认为他是骗子吗？起码你不会真的去注册，因为你对他不信任，对所谓的新平台也不信任。这个又怎么解决？只需一招，那就是套用分享购营销模式

分享购的商城聚合第三方主流平台（京、淘、猫、拼、美、饿），供应链体系非常完整，基本满足用户的一切网上消费需求。（用户在分享购商城下单，自动跳转第三方平台，由第三方平台出货。）

这不就解决了用户的信任度问题吗？你还是在原来的地方消费，只不过是通过分享购跳转过去下单。这么做的好处是什么呢？

一、商品更加优惠（自购省钱）

二、商品齐全、供应链体系完整，买啥有啥。

三、用户在主流平台下单更有信任感，然后逐渐对分享购商城产生信任度。

四、用户分享给朋友消费，朋友省钱，用户赚钱。（分享赚钱）

分享购的特点是可以直接跳转第三方平台，但并不是说帮别人卖东西，平台本身就是一个商城，当用户在平台消费渐渐产生信任度，那么商城自带的商品，自然就会有越来越多的销量。

怎么解决流量问题？

分享购裂变制

每人最多推荐5个新用户，设定九层一个架构体系。

九层分别为1人、5人、25人、125人、625人……第九层有1953125人，这九层加起来一共244万多人。

奖励规则：

第九层的用户消费第一笔，产生的收益会给到第八层的上级；

第九层的用户消费第二笔，产生的收益会给到第七层的上级；

第九层的用户消费第三笔，产生的收益会给到第六层的上级；

第九层的用户消费第四笔，产生的收益会给到第五层的上级；

以此类推，直到第一层后，又重新回到第八层开始继续循环。

每笔订单收益只奖励给1位上级（避免多级分销）

收益自动存放在钱包，要提现必须完成两个条件：

1.推荐注册满5个人

2.每月消费9笔（每笔金额不限）

这就是分享购模式赋能电商平台快速起盘的方案