

# 大数据时代如何用z低的成本，获取z多的流量

产品名称	大数据时代如何用z低的成本，获取z多的流量
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

如今这个时代里，相信每一个人都有属于自己的微信了，就连我楼下上小学的小朋友都已经有微信了，同时也意味着我们进入了大数据的时代以流量为主的时代，那么原来我们做线下门店以及传统电商讲的就是口碑、服务、体验等等，但却需要高傲的成本才能获得自己的客户，但仅仅只有口碑无法集中每一位用户带来的口碑的价值。

如今每一个人身上都有属于自己的朋友圈、家人圈、同学圈等等，各种圈子，每一个人也都有属于自己的一串二维码一个专属于每个人的“链接”，我们就能发现一个人他所能够带来的价值，能够带来真实的收益，这就是社交电商裂变分销的核心价值观，用低的成本的获客之道，获得忠心的用户，并且还能让用户主动发起裂变行为。

分享购商业模式，以降低流量来源成本，提升平台复购率的同时，达到用户主动裂变的目。

分享购，一款全新创新的商业模式整合流量与资源，同时实现整个生态布局的应用模式，结合了各大电商平台、商城、礼包、CPS还可以线下线上结合使用，即可实现“消费+分享”也可以实现“线上消费

，线下服务”的新生态新聚合模式。

那么究竟为什么说此模式能够降低流量来源的成本呢？就是因为该模式对接了各大主流电商平台，也聚合了各类CPS第三方生活服务体系，像是平台生活缴费、购物、点外卖等，都对接好，利用平台跳转去到原购物平台，让他们的用户直接成为你的用户。

那为什么他们的用户能够成为你的用户呢？去哪里购买商品不是都一样的吗？当然不同！通过平台跳转购买商品的话，将能够获得非常大力度的优惠以及佣金奖励，让用户在购物的同时享受优惠并且赚取佣金，如果是这样的话用户是不是就愿意在你的平台上购买了？反正无论是通过跳转，该在哪里买东西就在哪里买东西，反正还能有钱拿肯定开心啊。

该模式可以将其分为两个模块，会员机制以及奖励机制。

会员机制：

采用公排的方式，并且利用五五裂变的机制，当一位用户分享的人进入平台超过五位的时候，多余的用户会直接滑落到下面的网体，层5人、第二25人、第三125人，以此类推。以9层为基础算下来总共能达到250万人左右。试想一下，这些用户每一个都消费的话，能够收获到多少收益？并且这种机制基本上等于平台帮助用户发展自己的团队。

奖励机制：

自购奖励：只要是通过平台跳转，无论是购买平台商城的自营产品还是通过CPS跳转到其他平台进行消费购物，都能够从中获得自购奖励也就是优惠消费，产生粘性。

分享奖励：通过购物所产生的消费，将当笔订单的利润进行分发给他

其他用户。

区域奖励：设置区域代理，将用户与地区划分，以极快的速度就可回本。

那么假设说你邀请了你的其他朋友进来参与，但你的朋友并未达到提现条件，就不可以提现，但是随着时间的推移，每一笔奖励流入你朋友的后台显示当中，看着几百或是几千的收益是不是就想要完成提现条件将钱拿走了？

提现条件：

一、分享推广五位用户。

二、每一个月在平台消费九笔订单。

这推广五位用户对于某些用户而言非常的简单，但第二点“消费九笔”可能对于一些用户就比较困难，但不论是通过自购商城还是通过CP S资源又或是在其他的平台进行消费购物，无论消费多少都算一次消费，这样是不是就简单了。

直到后面临平台风控，也可以对接聚合型应用超级APP，实现流量巨量化，对接广告公司直接躺赚公共收益，在后面不仅仅是在线上，更多还是可以结合线下商家一同使用，全面发挥模式价值实现线上带动线下。

如需完整方案，可以后台私信小编获取。