

# 选择一个好模式，平台等于拥有一座“金矿”

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 选择一个好模式，平台等于拥有一座“金矿”    |
| 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

互联网的热潮还未过，各类型的企业层出不穷吗，对于模式的需求也就与日俱增，究其原因，商业模式的存在可以帮助创业者、平台、代理商解决流量缺乏的痛点，帮助实体企业快速入驻互联网，模式同时也会尽可能的以消费者获利的方式吸引客户，让消费者与企业达成双赢。

那么市场上更新迭代的商业模式太多了，如何选择一个好的模式帮平台快速去引流变现呢？

下面介绍几款市面上流行的商业模式。

### 1、2+1链动裂变模式

在产品还没有度的时候，要如何去通过线上打开市场呢？这款模式以简单粗暴的机制可以帮助企业快速将市场撕一道口子，这里的链动2+1，合法裂变，身份也很简单，只有两个身份——会员、店长；模式主要是以国家规定的合法二级分销在范围内进行合法推广裂变。已经有客户在半个月商城的流水就已经破百万。操作简单，用户粘性高，关键就是合法合规。

### 2、社交电商结合广告分佣——广告电商

流量数据起来后，平台可以结合广告电商模式，增加用户和商城的粘性，将日常消费绑定关系，以模式的桥梁，将消费者的消费与平台绑定，让用户与平台实现长期的互利共赢关系，对接第三方广告，用户在商城消费后可以获得积分，再以广告的方式返现，终实现数据价值共享，利益均分。

### 3、消费+分享，连通CPS解决消费者日常所有消费

当平台用户积攒到一定程度，将会员数据也做起来了，用户参与无需任何门槛，可以获得优惠去解决身边大大小小的所有消费，这样卖货的问题解决了，推广问题也解决了，做平台目光要长远，不能只考虑手上的产品，还有变废为宝，将用户的日常消费绑定在平台，用户的购物，点外卖，打车，充话费，充

水电，方方面面都涵盖在分享购里。打造商家的综合性多方面平台，不仅做好产品，更可以做好服务。

#### 4、结合线上线下，实现跨界双盈利——异业联盟

线上做入口，线下做服务，用线上的方式为线下引流，整合多个场景，打造异业联盟生态，将流量有效引流到自己的平台，实现线上线下的结合，做到跨界双盈利，实现商家券的整合，赋能各行业商家，在不影响客源的情况下，实现有效的资源整合与抱团取暖。