

快速引流的模式：分享购模式

产品名称	快速引流的模式：分享购模式
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

如今线上的搭建很频繁，尤其是商城型的小程序搭建更加的火热。随着互联网的普及，用户的购物习惯已然发生了天翻地覆的改变。小程序商城搭建已经不再是新话题，而是热门话题。那么，小程序搭建后怎样快速引流？我们都知道流量在现在的线上商城中有着很大的重要性。

值得思考的一个问题是推广卖点是什么？

除了小程序比较传统的二维码进行引流以外，不要忽视了微/信建立起来庞大的产品生态圈。简单来说，就是利用微/信的其他产品，甚至腾讯的其他产品向我们的小程序商城进行引流。从zui常见的朋友圈、到公众号和视频号，甚至是与其他小程序，增加友情链接。同时，利用朋友圈的私域流量引导微/信好友使用小程序适合一些微/信朋友比较多。而公众号与视频号可以利用原来积累的粉丝进行比较高效的流量引导。由于粉丝本身就已经通过公众号和视频号了解了品牌，因此更加容易向小程序引流。

很多电商网站和电商平台在积累第/一波知/名度和粉丝的时候都是利

用了促销活动。因此电商小程序如果想在zui快时间积累起第/一波用户，那就要适当进行营销的活动。拥有实体店的品牌可以在小程序中加入优惠券将用户引导至小程序下单。zui常见的方法就是给予新用户特别优惠，并增加拉新奖励。这样不但让新用下单的意愿提高，也让老用户能够自发地为小程序进行宣传。

小程序固然自带了非常大体量的微/信流量。但是想要在数以万计的竞争对手中脱颖而出，得到更多的流量与销售业绩，就要时刻做好运营，提高引流量，使用的方法一定不能太死板，要灵活多变。

下面给大家分享一个引流案例，大家快来看看他们是如何引流的。

分享购模式整合市面主流消费平台CPS资源，如外卖cps，淘客，话费充值等等，消费者通过分享购跳转到别的平台进行消费，可获得打折产品。

分享购整合了主流的CPS资源，因此消费者不用改变原有的消费习惯，更容易被消费者接受。再则是消费者通过参与分享购，还能给自己赚佣金。佣金怎么赚呢？需要消费者每个月消费9笔，分享5人。外卖本来就要点吧，话费充值每个月都需要充吧，只需要在平台上消费的都可以算在9笔内，这个门槛还算是比较低的。

五五裂变

1.每个点位下面只有5个位置；2.下面5个位置满了则向下滑落；3.扫码注册则在该码体系内排位；

4.未扫码注册则按系统体系排位。

举例：第/一层5人，第二层25人，第三层125人...如此类推第9层已经1953125人了。

团队层级居然如此地多！那么我们应该怎么分佣才合规呢？

因为每月需要消费9笔，每笔消费都给不同的人。合理控制了分销层级，团队裂变效果也相当理想。接下来我们看到了其实每个人的每笔消费都均匀地分配到上级，不知道大家有没产生过，每人给你1块钱的这种想法。分享购模式9层人数合起来244万人，每个人至少会有一笔消费跟你有关系。