

PDD新人红包是如何帮助PDD在前期进行大量的客户裂变

产品名称	PDD新人红包是如何帮助PDD在前期进行大量的客户裂变
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

微三云大数据软件开发，分享购商业模式开发，定制需求开发，详情可咨询了解。

当一个全新的平台创立，无论是APP、小程序或是其他网站，面对的个问题大多都是如何获客。

类似VX、QQ的社交聊天软件，其实是不太需要主动宣传去进行获客，因为他的在市场上的定位在短时间内无法被其他软件取代，

再说某团、饿么、大评这类外卖、点单的软件，就会对新客户有许多的优惠券，和实体店铺的合作，以上这些就是他们的获客成本，

后就是电商平台，某宝、某东这类老牌电商有着稳定的客户和获客来源，而拼多多的获客模式就是很典型也是很明显的一直方式“HB”，有多少人次下载拼多多是因为家里人或朋友的“100元HB”就快要提现，来找到你下载并帮助他们助力。当你帮助朋友助力之后，拼多多也会给你一个一样的HB，那么这个时候，面对这个还差几块钱就可以体现的“百元HB”你会不会心动呢？

当一个接着一个用户为了提现这百元的HB就会不断地为平台拉新人，而接下来的每个新人又会为了这百元的HB再去拉人，循环往复就会有不断的流量加入到平台内来，每当有一名用户成功提现，那么这百元的HB就是获客成本。

其实拼夕夕这种获客模式，就是和我们经常提到的三三裂变、五五复制这类模式是一样的，通过一个单位去拉人获客不断的利用人与人之间的社交关系去裂变更多的新用户。或许许多人听到这种需要拉人的软件都会不感兴趣，但是转念一想拼多多已经通过这种方式，获得了不俗的流量，并且作为用户来说，拉上几个亲戚朋友之间互相助力，这百元HB不就相当于是白捡的。

基于这种裂变的获客模式，就出现分享购这一爆款商业模式

分享购是通过购对接主流第三方平台（淘、猫、京、美、饿等），可以满足基本的生活消费。用户在分享购的平台下单，自动跳转到第三方平台。

分享购对于用户的优势：

- 1.商品更加便宜,优惠。
- 2.商品品类更加齐全，供应链完善。
- 3.用户无需再分享购平台下单，全到是到主流平台下单，
- 4.用户分享给朋友消费，朋友省钱，自己挣钱（分享挣钱）

分享购裂变机制

每人多推荐五名新用户在自己下一层，设定九层为一个架构

层：1人；第二层：5人；第三层：25人；.....；等到了第九层1953125人。

奖励机制，以第九层用户为例：

笔消费，产生的收益会给到第八层上级

第二笔消费，产生的收益会给到第七层上级

第三笔消费，产生的收益会给到第六层上级

第四笔消费，产生的收益会给到第五层上级

以此类推，直到第九笔消费给到层后，又重新回到第八层继续循环，每笔消费只给到一名上级，可以有效避免多级分销的情况。

奖励提现要求：

一、自推荐人数满五人（完成一次，有效）

二、每月消费满9单（不限制金额、商品）

这就是学习拼多多通过HB进行获客裂变，来施行的全新商业模式，对于拼夕夕每名用户一百元的HB奖励，这样的方式可以减少每名客户的获客成本，也可以很好地留存用户，并且提高他们在平台内的活跃度。