

快速引流用户，如何留存并提高活跃度的新模式

产品名称	快速引流用户，如何留存并提高活跃度的新模式
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

大家好，来为大家介绍一个帮助平台短时间内获取流量的商业模式——分享购

在如今的网络市场环境下，大部分的市场份额都已经被各大品牌占领，电商购物的淘宝、京东、拼多多；外卖的美团、来了么。那么一个新的平台要如何利用这些企业来获取属于自己的流量和用户呢？在获得基础的流量之后又要如何将这些流量留存下来？怎么让流量活跃起来？如何变现？这就是现在平台运营从建立到后期的“四难”。

首先分享购的模式是直接对接“CPS”，也就是第三方平台，

流量从何而来

用户注册账号就能成为会员，以五五滑落的形式。

当人成为会员后会成为一个点位，个人推荐五名新用户后，第六名用户将会成为名用户下面的名用户，例如：层5人，第二层25人，三层125人....以此类推到第九层就会有1953125人。

在获得流量之后，接下来的问题也出现，如何留住用户，并让用户在平台活跃起来。那么到这来就要提到分享购中的奖励模式了。

分享购的模式是直接对接CPS平台，也就是在分享购作为一个入口进入不同的CPS平台例如：淘宝、天猫、京东、美团、滴滴等。而用户从分享购平台进入不同平台购物会以更加优惠的价格买到自己想要的商品的同时，平台会给分享购一定比例的返佣，而这返佣会按照比例作为用户的奖励，也就是以下几种

自购奖励：将平台返佣中的40%作为用户自购商品的奖励

共享奖励：当进入分享购的平台中时会按照上文中提到的五五滑落模式，自动加入到五五模式中的一个点位，而这共享奖励就是将佣金的40%给到上级用户，第九笔消费就是第几级上位，多九位，以此循环。

区域奖励：以用户的收货地址为导向，只要是该地区的消费，则会分10%给到区域代理人。

平台自留10%作为服务费

这些是帮助用户留存的解决方案，这是就会有很多人想到，只要在五五滑落模式中有一个点位，那么点位下的用户不就会将每次购物的共享奖励分给自己吗？那么用户在平台的消费积极性必定不会太高，而接下来就是未来让用户活跃解决方法

【分享购】奖励体现规则

必须推荐5个有效用户（完成一次即可）

每月消费9笔订单

当月奖励次月提现

虽然9笔订单看似数目很多，但实际上这9笔订单不限制金额，不限制物品，只要是在分享购平台进入的都可以算作一次消费，无论是充值

话费；缴纳电费、水费缴费；或者是一次外卖；一次打车这些生活必备的消费都算做是一次消费。