

线下商家如何转型线上平台？分享购商业模式了解一下.

产品名称	线下商家如何转型线上平台？分享购商业模式了解一下.
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

线下商家渐渐都开始思考着如何转型线上平台运营，特别是现在中小型企业品牌效应还未达到预期就遇到疫情的到来，导致给线下商家一个致命打击。

而线下商家转型，其实对于从前的方法已经大打折扣，通过不断地赠送用户优惠券、折扣券、抵扣金等等，不仅仅损耗了自身的利益，还导致整个平台一直需要消耗大量成本，逐渐成为企业所运营的“平台吸进黑洞”。

那我们如何才能通过线上平台发展属于自己的会员，又能够降低我们的获客成本呢？

“想要运营好一个平台，一个好的模式很重要！”这句话送给屏幕前的你，如果真心想要通过互联网来

进行变现，电商商业模式就凸显的至关重要。

针对于不同行业、不同商家、不同进展的企业都可以使用商业模式，其大众化、易运营的特点已经成为当下获取流量的关键，而特别是对于不同商家还可以为其打造“量身定制”的商业模式，也能根据现有模式来为企业进行定制。

分享购商业模式，不仅仅能够帮助企业完成在线上数字化转型的方式，同时也能够帮助企业发展有着一整套完整的解决方案。

首先平台通过对接一系列生活服务、平台服务商、第三方电商平台，可完善平台产品、完善平台服务能力等等，也是为平台赋能的核心。用户通过分享购跳转到其他地方进行消费，则分享购可得一笔佣金奖励，这佣金奖励将会是接下来用户留存的关键。

经常看我文章的老板们都知道，基本上我是最强调一件事“让利”，只有让利给用户了，用户才能真真正正的在平台当中获得收益，才更加愿意介绍其他的亲朋好友前来，而老方法优惠购物的方法也不是不行，那如果说用户既能优惠购物又能从中获得收益，那会不会更加吸引用户呢？

用户通过分享购去其他平台进行消费购物，首先分享购得到第三方平台给予的佣金，那么则用这佣金来进行分润，佣金的40%给到消费用户账户当中，用作自购奖励，40%给到消费用户的上级，用作分享奖励

，平台自留20%。

当然后期达到足够的会员数据之后，可通过招区域代理的方式来进行。

为什么说分享购适合平台前期运营？

在自身还未达到运营条件的时候，就能通过吸引其他平台流量的方式，来为自身引流。并且通过公排机制，能够让每一位用户进入平台的那一刻就会直接落入位置当中，并不需要运营者再去进行平台多余设置。

其实企业转型数字化就是争夺一样东西——流量。

所谓“佛争一炷香，人争一口气，”我们企业数字化转型就是一场关于流量的商业大战！谁能率先一步找到最合适自己的商业模式，率先开始企业的转型之路，谁就有可能成为那站在最后的人！