

微信时代，*低成本的获客之道是什么？

产品名称	微信时代，*低成本的获客之道是什么？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

在如何获取流量方面，只要是个人都会讲裂变营销

但是从来讲，裂变确实还是在这个时代，熟人社交的时代，在微信的时代，我觉得确实是低成本的一个获客之道，原来我们讲口碑营销，没有用户打点，没有人机合一的时候，我们讲口碑，但口碑其实无法居中用户，无法居中每个用户带来的口碑价值。

在这个时代，每个人有一个 ID，每个人有一个二维码，有一个专属链接，我们就能看到每一个人带来的实际的产生的价值，能够给你带来真实的收益，所以这就是裂变营销很大的革命性的变化，所以我们讲了低成本的获客之道。

那么分享购的商业模式就是就是降低流量来源，提升平台复购率。

“分享购”是一个以创新的商业模式整合流量与资源，实现整个生态布局的应用。结合了CPS资源、商城、礼包、异业联盟/O2O等应用，可实现“消费+分享”的新型聚合生态模式。

为什么我刚跟说这个模式可以降低流量来源呢？因为该模式是对接了cps第三方生活服务版块，聚合了市面上各大主流电商平台，例如淘宝、拼多多、京东等，还有日常的水电费缴纳、充话费、加油等。都有对接好，让他们的用户直接成为你的用户。

可能有人会问，凭什么他们的用户会成为你的，去哪买不是一样的吗？这还真不一样，通过平台购买的话，会有不等的优惠以及佣金，让你在购物的同时享受优惠而且还赚钱，你说用户愿不愿意在你的平台购买？反正你本来在哪里买东西就在那里买东西。

这个模式可以分为两个板块，会员机制和奖励机制

会员制度是采用公排的方式，五五裂变机制（可自定义），什么意思呢？就是当你分享的人超过五个人之后，多余的人会直接滑落在你下面的网体，层5个人、第二层25个人、第三层125个人，以此类推，总共分为9层网体，算下来总是244万人。想象一下，这些人都有消费的话，你可以有多少收益？这个网体里面的人每次消费，你都可以拿到收益

举个例子，你分享一个链接给朋友之后，下载了，但是你的朋友一个都没有推荐，但是过一段时间他那边后台会直接出现几百元或者几千元，那么他会不会想要提现？

如果想要提现的话，会有两个条件，也就是这个模式的奖励制度

分为三个奖励：

1、自购奖励：是在自己的商城中消费，或者通过跳转链接到cps消费，优惠消费，产生粘性

2、分享奖励：通过邀请他人下单消费成为会员，五五裂变，让团队更强大

3、区域奖励：设置区域奖励发展大型团队代理，收回成本

那么这些奖励如果你都获得了，想要提现的话就需要满足分享推广五个人和每个月在平台消费9笔订单，不论是自购商城还是cps资源，不论是几毛钱到几百块，他都算是一次消费。

后期还可对接超级APP，让流量变现更大化，对接广告躺赚公共收益，除了线上，也可以线下线上相结合，把异业联盟/o2o应用结合，全面发挥模式价值

如需完整方案，可向小编咨询了解获取。