

# “分享购”模式+“链动”奖励模式，小公司用这个模式半年营收一个亿

产品名称	“分享购”模式+“链动”奖励模式，小公司用这个模式半年营收一个亿
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	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

最近全国各地又开始出现大范围的疫情，各个地方又开始了疫情防控，可见现在疫情的情况有多严重，这个时候也是不少企业最不好过的一段时间，本身市场环境就不好，疫情的反复让不少商家线下生意难以为继，往线上进行转移确实是最好的选择。

但很多商家在面临转移线上的时候，往往并没有一个清晰的规划，而且由于之前是做线下的，线下的门店还要不要也是个问题，也担心线下的经验能不能用在线上，不甘心多年的积累要重头开始。

这个时候再去走传统电商那种，某宝，某多多路线肯定是行不通的，一个平台想做大就不能再依靠传统电商那样的中心流量分发方式，而是培养属于自己的私域流量，打造自己的专属IP，做一个属于自己企业的平台。

这个时候往往可以利用电商模式来达成自己的目的，因为电商模式本身就是为了更好地帮助线上电商去拓客引流，帮助无线上电商运营经验的企业更容易地转型线上，像某多多，就是依靠的社交电商，靠着拼团模式和砍一刀硬生生只花费了两年就完成了上市。

但是仅仅是单一的模式还是远远不够的，因为单一模式无法同时做到引流与复购再留存这一系列的商业目的，所以将两个各自领域的佼佼者“分享购”和“链动”结合在一起，哪怕你是完全没有运营经营的

企业家，都可以轻松驾驭。

## “分享购”模式解析

这款模式看中的市场是目前市场份额最大的“本地生活服务市场”，这类市场的特点就是聚焦目光于消费者的衣食住行，从生活的方方面面去照顾到消费者需求，整合了CPS资源、商城、礼包、异业联盟/O2O等应用，实现了“消费+分享”的信息聚合生态模式。

消费者在这款APP上不仅可以享受到充话费、加油、跳转购物一系列的打折活动，而且从“分享购”跳转到其他平台消费后还会获得返利，无论是消费者还是分享者都可以获得奖励分佣，且奖励分配完完全是以一级分销的方式去划分佣金，合理合法。

## “链动”奖励模式解析

目前市面上的同类奖励模式，大部分都机制复杂，佣金划分十分复杂，让消费者、团队中看得云里雾里，这样就不利于企业去推广，于是选择搭配“链动”奖励模式作为一个引流入口。

这款“链动”奖励模式主要依靠的是推三返一的销售策略，比如说花了500购买这个产品，你分享三个朋友来购买，就把这500逐渐退还，不仅如此，后面还可以接着分享其他朋友加入进来，这样还可以额外获得其他收益，奖励机制十分简单粗暴。

## “链动”模式结合“分享购”模式解析

平台可以先用“链动”模式简单粗暴的奖励机制将消费者吸引到平台上进行消费，再用“分享购”打造全方位的消费场景，消费者可能刚进入平台得时候是因为“链动”模式而进来的，但是后面慢慢地，他们会发现，在这上面买东西能获得折扣，还能返佣金，这样消费者渐渐地就会被平台留存下来。