

# 分享购+生态型APP，打造一个商业闭环生态，微三云钟小霞

产品名称	分享购+生态型APP，打造一个商业闭环生态，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

对于互联网推广，有这么一句话：流量在哪里，用户就在那里。基于这句话，我们把互联网推广的渠道部署在搜索引擎、自媒体、短视频、微博以及社群等平台。而这些平台拥有大量的流量，但这些流量是否能转化为我们的客户？

特别是随着移动互联网的快速发展，网络信息已成为我们获取即时信息的主要渠道，而网络推广是现在提高企业和其产品曝光度的\*\*选择和\*优平台。互联网推广渠道多种多样，我们应该怎么在这些渠道中获取那一丝公域流量，来转化成属于自己的私域流量呢？

提起分享购已经是老话常谈了，今天我们来聊聊生态型APP与分享购平台之间的关联。

分享购——大家都知道这个模式是与CPS对接的，通过CPS与主流平台建立链接，消费者可以在平台中通过点击对应的图标跳转到对应的平台，然后在平台中消费。而在消费的时候，还可以获得相应的优惠以及佣金。不仅自购省钱，获得奖励，分享给朋友可是可以获得奖励。

且这个模式采取的是公排模式，不管是三三公排，还是五五公排，这些都是可以的。在平台 and 用户自身的推广下，将会出现成千上万慕名而来的扫码或未填写邀请码的消费者自动滑掉到自己的下列层级下面，这样的架构设计一共有九层。244W消费者，所形成的消费返佣都会与同体系内的你有关系，就会出现在一个这样的会员体制，上级下属互相帮助，平台也在帮助搭建团队。

怎么说呢？简而言之就是企业是需要流量的，而生态型APP是一个集VX+某条+某支付宝的超级平台，而我们可以通分享购进入其他的主流平台，来获取这些主流平台的公域流量，那流量总有超出的时候，这时候怎么办呢？

生态型APP，可以理解是另一个VX生态领域，这是打造一个能聚集私域流量并且能开放公域流量的平台。

那私域流量相对其而言，就是指我们不用付费，可以在任意时间以及任意频次，直接触达到用户的渠道，比如自媒体、用户群、微-信号等。

其实随着平台的运营模式、玩法的不断变化，让平台原来辛辛苦苦积累的用户量流失，进而导致平台每一次更换“场景”都要“从零开始”积累用户，非常浪费人力、物力、资源。

而“生态型APP”的存在，是让平台运营者不用担心错过新的模式，也不用再去担心一个平台的失败，会让前期的用户积累付诸东流——因为不管平台模式如何改变，用户只会不断增加，互相引流！并且还可以把这积累的用户以生态型APP为入口导流到各大平台。

那这个平台打造出来的好处可以简单分为这几点：

相对独立

不怕封

紧跟现在的互联网趋势

也做到了一个累积用户

一个项目如果想做大，那么到\*后，生态型APP是必不可少的。