

消费者成为平台的资产，如何捆绑你的私域流量？

产品名称	消费者成为平台的资产，如何捆绑你的私域流量？
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

从古至今，买家跟卖方位置好像没有变化过，顾客始终都是被动接纳的位置，现如今，实际上消费地位不知何时早已不经意间形成了更改。

就比如说之前都是商家有些什么，顾客就买什么，现在是

消费者的需求有什么，厂家就生产什么，不沿着消费者的购买意愿去走的公司难以做到持续发展。

伴随着目前国内消费市场的不断发展，很多同质产品逐渐多起来，市场中可以替代的商品太多，顾客从只能选择这一个，而成为不知道该选择什么，销售市场现在开始依据消费者需求发展趋势而变动产品种类。

那么放平台上而言也是一样的，传统电商模式是通过平台方来分配数据流量，其实就是公域流量，这类总流量均是由服务平台确定谁可以所获得的，相当于头被人按在水中，他人使你吸气，你才能够吸气，那么这对于一个公司的发展而言一定是十分有害的。

因此需要培养自己私域流量，将顾客关联在平台，使消费者变成平台的财产，跟随平台一起发展。

怎样绑住顾客呢？那一定是顾客能够赚钱才能想要留到你平台吗？要说吸引顾客比较好的方式，可谓是消费全返，顾客的共同心理都是能省则省，假如告诉他如今出的钱几个月、一两年时间能一点点返回去

，甚至还能赚，平台又怎么可能保留不上自己的私域流量池呢？

共享购模式就是通过消费投资、资产升值这个概念，能够快速吸引住VIP参与其中。

做消费全返的方式许多，可是大多都风险性非常高。那么这款方式为什么可以明哲保身呢？

原因在于这种模式运用了区块链的通货紧缩体制，紧紧掌控积分兑换使用价值，将风险性完全掌握在行业在自己手上，那样就能做到持久的可持续性经营。共享购模式便是一个积分兑换消费全返的方式，只不过是相比于其他做消费全返的消费方式，这一款模式在可靠性和可持续上有非常大的自主创新和突破。

服务平台里有2个财产，

一个是共享值，

一个是共享积分。

共享值便是保单价值，但本来就没有消费力，没法用以交易。

共享积分便是我们说的升值财产，顾客根据消费时得到共享值，再根据自己的共享值在当日全网平台一共的共享值中的占比去乘以平台每日固定不动的积分，那样持续做下降，与此同时消毁相等的共享值。

共享积分的使用价值也会随着积分的逐渐释放出来而逐渐升值，早期多交易就多积累，共享积分兑换，积分兑换再留到了后期去卖掉，

这相比于传统全返方式，步骤更久，对平台的经济压力比较小，引流方法能力很强，游戏玩法挑战性就会比较的吸引顾客。

好啦，今天分享告一段落，大量方式分析、系统软件小细节，欢迎关注点赞收藏，进一步了解商业知识，把握大量全新营销推广裂变玩法与电子商务模式，快人一步占领财富商机。