

【分享购模式】五五裂变制——私域生态循环的营销模式

产品名称	【分享购模式】五五裂变制——私域生态循环的营销模式
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

对大部分不具备足够品牌影响力和运营能力的卖家而言，做私域的总体策略应该是：找准市场定位，定制个性化官网及客户端，通过数字营销手段，使公域不断向私域引流蓄水。私域内则通过人工+机器人双售后触达和服务，会员体系框架黏着，结合自主商城、好友论坛实现沉淀和裂变，*终形成APP内私域生态循环。

在这个数字化信息时代，无论任何企业选择哪一种平台形式，都要基于平台构建去全渠道营销，不要桎梏于单一的平台渠道，利用使用工具让商业想法落地，才能收获出海财富。市场营销发展到现在，衍生了太多的营销模式。种营销模式下，都可能成就出伟大的企业。选择适合企业战略定位的营销模式，直接或间接决定了企业发展的路径。接下来给大家介绍一个模式——分享购模式

分享购模式是以方便消费者日常生活需求开发的商城平台，集成了现在市面上一系列主流电商消费平台，不仅仅满足用户日常的吃喝玩乐、衣食住行的聚合型平台，通过分享购去这些平台购物的同时，还能得到奖励，让用户在每次购物之后都能获得相应的收益。

简单点来说，就是消费者通过平台用户分享的链接和码进入平台，平台有上架自营产品，绑定设置好分佣奖励，建立五五裂变排位机制，依次排位到各自的体系内，自己推荐的用户优先排列到自身的排位中，排位用户越靠上，越有优势，一共分为九层。

分享购【五五裂变制】每个点位下面只有5个位置，下面5个位置满了则向下滑落，扫码注册则在该码体系内排位，未扫码注册则按系统体系排位。

还有是领取收益，平台是有条件的，推荐5个有效用户（完成一次即可）每月消费9笔订单，当月奖励次月提现

A用户通过分享邀请B用户，B用户需要在某宝购买商品，通过分享购平台进入到某宝购买之后，就能获

得40%的自购奖励；同时，由于B用户是A用户邀请而来的，A作为B的上级，那么B用户得第一笔订单，将会为A用户带来40%的分享奖励。

以上就是分享购模式的具体资料，了解电商软件等相关信息或其他电商问题的读者，可以私信小编，或在评论区留下宝贵的意见。