

企业互联网营销如何实现社交化？带你利用分享购，走向社交电商

| | |
|------|-------------------------------|
| 产品名称 | 企业互联网营销如何实现社交化？带你利用分享购，走向社交电商 |
| 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 | 广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室 |
| 联系电话 | 19957968337 19957968337 |

产品详情

一说到购物分享购物网站的盈利模式，其实所有的这种类型平台的本质就是社交电商的衍生，那么社交电商盈利的关键就在于立足于社交化。

如何实现社交化，用户基数就是其中的关键，再拥有了一定的用户基础数据之后，促进用户传播才能发挥社会化的真正价值，也就能够区别于一般的购物平台，所以购物分享类网站必须购物导向以及分享传播的双管齐下。

分享购商业模式，这是一款能够为平台快速引流，并且解决复购率的一款商业模式。

分享购原起于一款叫做乐分享的APP，通过整合了各大第三方电商平台京东、天猫、拼多多、美团等等以及本地生活服务平台。

用户通过购买商品之后跳转到第三方平台进行下单，不仅仅可以获得优惠的权利，并且还能够在其中赚钱？

分享购模式，用户在平台当中挑选商品之后跳转到第三方主流平台下单，享受到商品的优惠价格，每一个用户*多可以推荐5个新用户，当出现第6个直推下级的售后，系统就会自动滑落到直推的下级的排位下方。

整个会员机制一共会有九层排序，并且采用五五裂变的机制，第一层的会员只存在5个用户、第二层二十五人，以此类推，累计滑落*多会员数量为九层会员。

同时第一层的会员的消费第一毛佣金奖励是给你的，第二层的会员消费的第二毛佣金奖励是给你的

，以此类推，每一笔订单都只会有一个用户收益，合理合法合规，并且平台当中不会出现有泡沫，也是正拨比的商业模式。

其中的佣金采用4、4、2的方式进行，40%给到消费用户自己，40%给到用户的上级会员，之后剩下的20%留给平台，可再从平台收益当中拿出一部分再做10%的区域合伙人。

团队采用1比5的架构，五五复制，每一个用户都是“多五个直推的下级点位，直接推荐第六个开始就向部门下级滑落，这样就可以达到上级帮助下级，下级受到鼓励又会重新激活起来帮助下级深度拓展，互帮互助。

同时采用循环上级共富直推奖励，第一笔消费产生奖励，给到第一个上级，第二笔消费产生奖励给到第二个上级，以此类推，第十笔消费产生的奖励再循环给到第一个上级，以此循环。

当你使用了这样一款商业模式之后，你就会发现，用户进来之后所出现了留存难、转化率低、复购率低这些难题，都会迎刃而解。

用户发现进来之后这个平台的商品，会比外面正常某宝、某东上面购物会更加优惠，谁又会拒绝呢？

那么对于转化率来讲，其实所有用户的消费“终都是需要有一定的利益来去推动用户消费，通过这样的方式，用户消费优惠，同时获得收益。