

## 微三云刘杰

### 中小型企业如何通过社交电商站稳脚跟？学会“让利”给客户

产品名称	微三云刘杰 中小型企业如何通过社交电商站稳脚跟？学会“让利”给客户
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

曾经货架电商一度被认为是一个迎着“风口”的行业，但是也随着热度下降导致货架电商也渐渐落寞。

在我们日常生活，与人社交与人沟通就基本占领了我们很大一部分生活，当然我们做线上的自然也是需要知道这一点。

社交电商就是基于社交网络所进行的电商商业行为，然而对于中小型企业来讲，想要线上转型，仅仅通过入驻一些主流电商平台已经无法满足我们自己了，不如自己发展属于自己的平台为自己的企业品牌进行线上赋能。

那么问题就来了，中小型企业如何才能通过社交电商站稳脚跟呢？

分享购电商商业模式，这是一款能够让企业低成本运营并且就能达到极高流量聚集的一款商业模式。

想必我们都知道，想要让用户聚集在我们的平台当中，在我们的老思维里面无非就是，产品好、价格低就能够吸引大批量的用户前来，但其实渐渐的市场在变化，我们的用户也在被这市场潜移默化的改变。

想要做电商就必须具备平台思维，要学会“让利”给到你的用户手中，这样用户才会更加愿意去分享去推广你的平台给他的亲朋好友。

分享购就是用了这一点，这款商业模式不仅仅能够对接各大第三方电商平台还能够与各种生活服务作对接，用户在平台当中不仅可以在你的商城自营区域内消费购物，还能通过分享购跳转到其他平台领券进行消费，而你则可通过用户跳转消费获得第三方平台给到的佣金奖励。

那我们为什么要学会让利给客户？究竟如何让利给客户呢？

分享购通过其公排以及五五会员裂变机制，只要是进入平台的用户下方都会有着五个排位，用户可通过自身邀请码来邀请自己的朋友前来参与落位在该用户下方，当然如果一次性进入六个用户在五个排位全满的情况下，多出的用户将会进入下方落位的再下位，从左往右进行。除了用户邀请之外，进入平台的用户也可以进入到会员架构当中。

用户进入平台就会发生两种情况：

一、用户自己在平台当中，购买平台自营产品，所进行分佣的将会是产品利润；

二、用户通过在平台当中跳转到其他第三方平台消费，所进行分佣的将会是这第三方平台所给到的佣金；

这就是分佣的来源，那么如何合理合规地进行分佣呢？

用户自己购买商品，平台将会奖励该笔订单的40%给到用户自身用作自购奖励；

该笔订单的另外40%将会给到该用户的上级领导，用作分享奖励；

在平台运营到后期之后还可以通过招商的方式，招到区域代理人。

可以看出，整体下来并不需要企业具备多少的运营能力，只是需要有一定的宣传能力即可。