

实体店转型如何快速引流裂变？分享购模式解析1

产品名称	实体店转型如何快速引流裂变？分享购模式解析1
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

如果说想要了解一个模式、一个项目怎么去运营？那就得先得从它的出处开始了解：

有一个刚上线的平台，他们是如何能在短短一个月的时间，就将平台的会员裂变到了八十多万，今天就给大家分享下这个模式——分享购。

目前很多实体店，受口罩的影响，生意也越来越难做，从*开始繁华的一条街，现在一眼望去全部门店转让和寂静的画面。其*主要的目的也不全是因为这个，主要还分为以下几种原因：

第一种：实体店竞争大

举个简单的例子：你在某个镇上开了一个百货超市，你会发现周围几百米基本都会有上几家这样的超市，产品的价格基本相差无几，内卷非常严重。

第二种：店铺租金高

经营实体店，*重要的就是选地段，一个好的店铺位置。往往也会给自己的门店带来不错的流量，但好的地段，店铺租金这块也是相当的不简单，加上在当前受各种条件因素下，稍有不慎就会给自己带来严重的亏损。

第三种：店铺流量低

分为几个主要的原因：一是受到互联网各行业的冲击，适合各式各样的电商购物平台带走了大批的客流量；二是相互之间的竞争非常激烈，内部激化严重；三是受口罩的影响，很多实体店无法经营，客流量大多都减少了聚集。

要如何解决这些问题？让自身的产品提升影响力，我建议大家可以尝试把实体店转型到互联网，形成线上线下融合闭合式营销。下面就以分享购的逻辑来做分析，具体的运作方式也是非常简单，结合以下两点分享给大家。

第一：消费者购物省钱

用户只需通过扫码进小程序或注册app进入平台，所有产品（包含CPS资源产品）可以享受七折到九折优惠，对于一些原本在一些平时选择在超市购物的人而言，为什么不选择这样的平台，这样的优惠呢？也不会专业平时太多时间，很容易把一些散懒的客户带入到线上消费。

第二：消费者分享赚钱

只需要在通过分享海报和链接的方式，完成设置的两个任务条件，即可享受平台的提成变现，一是完成五个用户分享，二是完成每月消费九笔订单，完成两个条件即可，这里其实帮助平台达到了引流裂变、锁定消费的作用，同时呢也帮助会员建立起了属于自己的私域圈内流量，作为平台和自身赋能盈利。

分享购按照五五裂变公排机制，第五排圈内累计产生了3125笔订单，假设每笔订单平均有两元的提成，那么分享的会员用户就可以得到7810的月度提成，对于一些三四线城市的用户来讲，基本都是一个不错的提成补贴。

整个流程操作也是非常简单，用户只需完成5位用户分享，后面继续消费即可，而且消费还有折扣优惠可领，不仅可以做到自省钱，还可以通过自己建立的圈内获得不错的收益，对于平台来说，不仅做到了薄利多销，为平台带来了更多的利润和价值，还让平台在各行业更具竞争力，平台持续壮大，后续结合一些有优势的电商模式融合。实现企业化，品牌化发展。