

什么是分享购商业模式？举例告诉你

产品名称	什么是分享购商业模式？举例告诉你
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

什么是分享购商业模式呢？

这个相信还是有很多朋友都在疑惑。其实分享购这个模式主要是对接CPS资源后，即对接各大主流电商平台，用户不仅可以获得自购奖励，还可以获得分享奖励。

今天分享一个使用分享购的平台，一个月吸纳70万VIP用户，其商业逻辑主要基于以下几点：

1. 低价高性价比商品。乐分享提供的商品价格都在10-30元之间，属于小额消费。这类低价商品很容易引发消费者的购买欲望,尤其是年轻人。高性价比也可以吸引更多人购买和分享。

2. 精准用户画像。乐分享的目标用户主要是20-35岁的年轻人，所以在产品定价、设计风格和营销方式上都针对这一用户群体。精准的用户画像可以高效触达目标用户，快速积累客户。

3. 商品定期更新。乐分享每天都会更新不同的商品，经常推出新的款式。定期更新的商品可以较好留住用户，让他们经常进店选购和分享，从而不断刺激新用户的吸引。

4. 社交电商模式。乐分享运用社交电商模式，通过用户之间的社交传播和分享来推广商品。Users 可以邀请好友一起购买和分享，并获得相应的奖励。这种模式可以产生较高的口碑传播效应和用户热度。

5. 积极营销。乐分享通过新媒体营销生成流量,如微博营销、短视频营销、网红营销等。同时也提供丰厚的用户激励，如大额红包、砍价活动等。积极主动的营销手段也是快速积累用户的关键。

6.良好用户体验。商品的高性价比和新奇体验加深用户印象,进一步转化为口碑和分享。乐分享注重用户体验的每个细节，提供贴心服务,这也保证用户high 出手而又留住用户。

综上，低价高性价比商品、精准用户画像、频繁更新商品、社交电商模式以及积极营销等，是乐分享在一个月內快速吸纳70万VIP用户的关键商业逻辑。这些逻辑同时也是其他社交电商企业效仿的对象。