

分享购商业模式：解决电商平台和实体门店的用户流量痛点

产品名称	分享购商业模式：解决电商平台和实体门店的用户流量痛点
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

在当今市场环境下，电商平台和实体门店都面临着争夺用户流量的压力，以将其转化为私域流量并实现变现。然而，如何获客、如何留存用户、如何保持用户活跃以及如何变现用户流量，这些都是商家们面临的痛点。

针对这些痛点，分享购商业模式应运而生，它能够有效地解决以上问题。

- 1. 获客问题：**分享购商业模式与市面上主流购物平台对接，用户通过分享购平台进入主流平台，不仅可以获得优惠券，还能在完成订单后获得一定佣金，这为商家们带来了更多的获客机会。
- 2. 留存用户问题：**分享购商业模式采用的是公排机制，即五五滑落。当分享用户超过五人时，多余的人会自动滑落到下面的网体。这个网体总共分九层，人数从5个到244万人不等，这些人产生的佣金都与你有关，从而帮助商家留住用户。

3.保持用户活跃问题：分享购平台设定了两个任务，即推荐5个人和每月完成九笔订单。如果想要提现获取佣金，则必须完成这两个任务。这样可以激励用户保持活跃，为商家带来更多的流量和收益。

4. 变现用户流量问题：分享购平台对接市面上的主流平台，并签订合同，每个月由这些平台返还一定佣金给分享购平台。用户之间的佣金也由此而来。这不仅让平台获得了一笔收益，还可以通过这些平台获取到自己的私域流量。结合其他商业模式，分享购商业模式更有利而无一害。

对于企业各种痛点来说其中不缺乏好模式好点子来解决，但是其中又有哪款可以像分享购模式一样应运而生，帮助商家企业解决各项难题。如果您也有这方面的痛点，欢迎留下您的联系方式！分享购商业模式将为您提供更专业、更有说服力的解决方案