

信息化时代，怎么在这激烈的竞争中获取成功？分享购模式

产品名称	信息化时代，怎么在这激烈的竞争中获取成功？ 分享购模式
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

随着信息化时代的不断推进，以及互联网和5G技术的高速发展，人们获得新信息、接受新知识的途径越来越倾向于网络平台和自媒体平台。

同样的道理，现在人们购物也都倾向于在网络平台中购物，而随着短视频平台的崛起，如某音，现在已经囊括了获取新信息以及购物，是一个继某宝、某猫等再一个的综合性平台。

现在流量获取越来越难，大部分流量都被这些主流平台分掉，那小平台怎么去获取流量呢？

分享购，是一个集某宝、某猫、某东，以及生活服务为一体的商业模式。这款模式不管是自购还是分享给朋友，都是一个很好的选择。当然，其他模式也是，但是只有这一个模式，是自己没有产品，也可以运营下去的平台，怎么说呢？

一个是这个模式对接的都是主流平台，自己平台完全可以依靠佣金走

下去，但是赚的肯定是不多的，这个是毋庸置疑的。

二是可以对接供应链，供应链里的产品链接到平台的自营商城上来，分享购作为一个获取流量的入口，不仅可以从主流平台，将公域流量引流到平台上来，还可以获得佣金。

是的，这个佣金不仅用户可以获得，平台自身也是可以获得的。这里是两个方案，关于平台没有自身产品的。

那如果平台自身有产品的话，那么可以对接其他模式，一起运营，也是极好的。如泰山众筹、广告电商、全民拼购等等现在市面上大火的商业模式。

其实小编前面也有发文章，写分享购结合广告电商与超级APP，不管什么模式，或是平台，做到后面，一个要不就是运营不善，倒闭了，但是会员流失严重；一个就是经营方式对了。平台一直稳当运营中，但是，流水、税务方面又是一个问题。这时候怎么办呢？

针对第一个问题，我们可以结合超级APP+广告电商，来做一个会员留存，保证会员不流失。而且，会员留住了，那么我们后面不管是再做什么模式，都有一个很好的起盘打底。

第二个问题，我们公司专门对接第三方支付公司，以及第三方税务公司，比客户自己在外边去找，是优惠得多了，这点也是不要担心的。