

分享购+广告电商+超级APP，私域流量转化不再是问题

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 分享购+广告电商+超级APP，私域流量转化不再是问题 |
| 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

在互联网**为王的时代，公域**获客的竞争愈加激烈。而在越发多元不确定的后**时代，做好企业推广，增加*大范围的曝光度，依然是*值得坚持的事。

那么企业怎么去推广呢？又有什么方法和渠道呢？

现在*常见的企业推广就是官网搭建，但是成本代价大，为什么呢？

搭建网站不是说说而已，不能只是说网站搭建好就不去管理了。搭建一个优质的官网，不仅能更好的塑造企业的形象，**客户对企业的了解。

同时，在客户想要了解企业时，可以第一时间通过官网来获取企业信息。当然，企业也可以通过联网交流来获得其他潜在用户更多的想法和更好的创意。

那成本代价在哪呢？

成本代价除了网站的搭建，*重要的还是SEO优化。现如今，付费的网络营销渠道的成本越来越高，主要是以某度的竞价排名为例。

公域**的获取越来越难，所以很多小伙伴都想到了从公域**池中，把公域**转换为私域**，再留存，就不怕一个资金成本问题。但是私域**怎么获取呢？获取后怎么留存呢？这都是个问题。

今天小编分享一个完美的案例：分享购+广告电商+超级APP的玩法，这三者结合，私域**不怕留存不住。具体怎么个玩法呢？

首先，分享购这个模式，可以作为前期引流拓客的渠道，把平台的会员量**起来，那这个会员量从哪里来呢？

自然是各大购物主流平台啦！分享购通过结合CPS与各大主流平台链接，消费者不仅可以在平台中通过点击链接，跳转到各大主流平台去消费，还可以获得优惠。不止如此，不管是自购还是分享给朋友，都可以获得奖励。

具体奖励方式的话，如果有兴趣，可以后台私信小编获取。

其次，广告电商可以作为一个薅羊毛，然后留存客户的手段。为什么呢？广告现在已经入侵到我们的生活中，不管是玩游戏，还是看电视，广告无处不在。

反正平时看广告也是看，而现在看广告还可以获得一份奖励，何乐而不为呢？对吧？而且这个看广告奖励，也等于是白给，不需要自己去消费。

当然，如果去消费了也没事，通过观看广告来获得的奖励其实还越多。这个也是涉及到广告电商与分享购融合的一个具体方案，如需完整方案，可私信小编获取。

后，我们来说说超级APP。超级APP，属于一个自营的生态APP，与VX生态圈类似，也是可以在这个生态圈里社交以及看视频，还有购物。

但是有一点也不同，因为这个APP是自己的，所以不存在被举报封群，风控程度也是大大降低了。

而且，我们自己做的平台项目，都可以对接到超级APP来，还可以对接多个平台。这样，就不怕到时候因经营不善或是其他一些原因，辛辛苦苦寻到的会员流失。

这样一个广告电商+分享购+超级APP的玩法，你心动了么？