

# 品牌怎么去获取私域流量？分享购商业模式

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 品牌怎么去获取私域流量？分享购商业模式     |
| 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

打造品牌形象是一个需要长期累积经营的过程，在市场发展迅速的今天，品牌如何走到消费者的心中，愈发成为了一个常见的难题。而流量在当今时代，也是一个越来越难解决的难题，流量怎么去获得？以及怎么发展为自己的私域流量？都是大难题。

分享购商业模式——一款能够很好的服务一个刚起步的平台，去拓客引流，甚至是吸引到“开始的流量基础。集成了当下热门的所有第三方电商平台，例如：某猫、某东、某多多、某了么等等，以及各种第三方生活服务，充话费、充电费、加油卡这些，能够很好的满足用户日常吃喝玩乐，以及衣食住行，是一个综合性的省钱平台。

那么怎么去获得流量呢？分享购模式是通过CPS去对接各大主流平台的。现在大部分消费者的习惯都是到这几个平台去购买自己需要的产品，那如果现在有个平台，不仅可以通过优惠链接进去主流平台购物，还能够获得自购佣金，这样会不会有很多人愿意通过你的平台去购物呢？

而且还可以分享给身边的亲朋好友，去获得一个分享奖励。通过在这样一个以分享为主的平台，去捕获属于公域流量的一丝流量，再通过我们平台自己的品牌产品，来转化为自己的私域流量。

这样的方法，是已经得到证实的，一个月暴涨70万会员量。那分享购平台的奖励制度是在怎样的呢？

平台共有三种奖励制度：

1、自购奖励：当用户在平台中下单消费的时候，不仅仅是能够通过领券去消费，然后获得优惠，并且还能够从自己购物中获得一定的自购奖励。

2、分享奖励：这是分享购这个模式中“重要的奖励。在平台中，当用户消费将会产生一毛佣金奖励给到他的上级，例如：

第九层的用户第一笔消费给到第八层；

第九层的用户第二笔消费给到第七层；

第九层的用户第三笔消费给到第六层；

第九层的用户第四笔消费给到第五层；

以此类推，当达到第十笔消费的时候，将重新开始到第八层继续循环。

每一笔订单都只会产生一笔奖励给到一位上级，所以并不存在着多层级的风险。

3、区域代理：当平台发展到一定规模之后，可在平台当中以收货地址为导向，将地区进行区域划分，将每一笔订单的10%收益给到区域代理。

在这个流量为王的时代，不管是烧钱赢取流量，还是通过商业模式获取流量，都是必要的。只是看选择哪种方式，以及一个营销成本罢了。