

近半个小目标的流水：组合模式玩法，让用户进得来、留得下

产品名称	近半个小目标的流水：组合模式玩法，让用户进得来、留得下
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

*近有不少读者问我，有没有别人没有使用过的分销模式，因为感觉*近的模式用的人比较多，像链动2+1模式、七人拼团模式、分享购模式等等。

我的建议是分销模式没必要去用别人没用过的模式，也没必要自己去创造一个模式。因为没人用或者用的人少，代表着这个模式并没有人做起来，你做成功的几率会很低很低。

那为什么不去用别人已经成功过的模式？怕市面上同样的模式太多导致的竞争力太大？如果说单一模式的的确是，但是为什么不考虑两个模式相结合？

即拼七人团模式结合共享购积分模式，让用户进得来、留得下。

我们先大概讲讲这两个模式怎么玩的：

一、即拼七人团

模式有着两种奖励方式，第一个是直推奖励，直推用户购买即拼礼包就可获得；第二个是点位奖励，下面六个点位每一个点位都会给你提供一个点位奖励，出局结算。

购买即拼礼包就自动进入拼团排位，不管是通过直推或者是滑落导致的满员出局，都可以获得奖励。如果没有满足推广条件的话，得到的奖励不能提现，只能在平台进行再次消费。

二、共享购积分

用户消费得共享值，通过共享值去瓜分每天空投的积分，获得的积分可以按照当天的价值去进行消费抵扣，也可以在C2C交易市场进行挂售。

打造消费增值、消费投资概念，让用户在平台的每一笔消费都可以成为平台的投资。

那两者应该如何结合？

即拼七人团的排位走的小公排，小公排的特点是前期发展很快，很容易累积大量的用户，但是后期容易拉胯。而共享购积分模式前期的爆发力不足，而后后期生命力强劲，还有共享购积分模式需要大量的用户来参与消费才能拉升积分价值。

让用户每天购买一次即拼礼包，买产品赚钱的同时，也可以获得多倍共享值，让用户赚了钱之后不舍得离开平台。

需要了解更多模式组合玩法，可以留联系方式私信小编