

# 想要掌握流量就建立私域流量，做自己的鱼塘，循环购模式解析

产品名称	想要掌握流量就建立私域流量，做自己的鱼塘，循环购模式解析
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

想要掌握流量就建立私域流量，做自己的“鱼塘”

当下的市场以流量为核心，流量成了一切生意的根本，拥有流量会更容易拥有财富。线下流量拥挤，线上流量吃香，人人都眼红互联网的流量池，商家转型电商，有两种方向，一种是公域流量平台；一种的私域流量平台。

公域流量：某东、某宝、某夕，都是公用的大平台

（优点：入门容易，门槛低，流量池广；缺点：流量分散，顾客回购复购率低下）

私域流量：搭建自己的品牌商城，打造自己的产品平台，做自己的大数据。

对比私域来说，公域是大众的平台，在大海捞鱼不如打造自己的鱼塘，将用户沉淀下来，加强跟用户的粘度，提高产品的推广和复购率，合法的让会员裂变和有效引流变现。

想要建立自己的“鱼塘”，就少不了一个好的商业模式作为渠道，最近最为安全的模式都是具有零风险零泡沫特点的，合法合规，顺应国家所提倡的绿色消费积分制度，例如：消费增值模式，循环购模式等等。

下面林清简单分享循环购模式：

循环购模式中用户只有两个资产，一个是在平台消费后所产生的分红额度，一个是权重值。分红额度可通过分红机制转化成零钱，可提现。权重值可以通过消费获得，也可在拥有推荐权益后推荐其他用户消费获得。

模式逻辑：假设平台从每天的营业额中抽取30%的利润注入分红池中，按照每人所持有的权重值加权分红，权重值越多，得到的分红就越多，也可以更早的把分红额度释放完。平台还设置了一个静态释放的

渠道，按所持有的权重值分成几个等级，每个等级都有一定的分红，满足等级条件的人平均分。

简单的逻辑，推广起来更方便，用户消费后还能赚钱，锁住客户，提高复购率，平台也不需要担心泡沫，因为所分润出去的都是利润作托底，零泡沫。