

分享购+链动2+1解决引流、复购、留存问题

产品名称	分享购+链动2+1解决引流、复购、留存问题
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

在市场经济时代，竞争已成为普遍存在的现象。流量不足、复购率低、客户留存困难等问题成为了每个商家的挑战。本期我们将分享一套组合拳商业模式，帮助商家实现做大做强——链动2+1模式+分享购模式。

一、链动2+1模式——引流

链动2+1模式是一种具有快速分裂效应的有效营销商业模式，其前期爆发力强，逻辑简单粗暴。该模式仅设立两个等级身份：老板与代理。这意味着用户要么成为代理，要么成为老板，没有过多的上下等级，轻松参与活动并赚取奖励。

二、分享购模式——复购、留存

分享购模式是一种整合流量与资源的商业模式，实现了整个生态布局的应用。结合自营产品、供应链和CPS等资源，实现了“消费”与“分享”相结合的新型聚合生态模式。

1. 模式解释

用户零门槛加入平台后，可以享受淘、天、京、拼、美、饿等主流电商平台先领券再消费，以及话费充值享受97折、电费优惠缴费、加油卡充值，全国加油享受85-95折，购买视频会员享受5折等优惠。此外，用户还能享受平台利润分红和推广收益。

2. 模式优势

商品更加优惠（自购省钱）；

商品种类丰富，供应链体系完整，用户可以轻松购买所需商品；

用户在主流平台下单更有信任感，逐渐对分享购商城产生信任度；

用户分享给朋友消费，朋友可以获得优惠，用户自己也能赚取推广收益（分享赚钱）。

3. “链动”模式结合“分享购”模式解析

平台首先利用链动2+1模式的简单粗暴的奖励机制吸引消费者到平台上进行消费，然后再利用分享购模式打造全方面的消费场景。

消费者可能最初是因为链动2+1模式的奖励机制而进入平台，但随着时间的推移，他们发现在这个平台上购买商品能够获得折扣和返佣，渐渐地就会被平台留存下来。