

## 类似东郊到家APP源码系统开发（公众号、现成平台、独立搭建、小程序开发）

|      |                                      |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 类似东郊到家APP源码系统开发（公众号、现成平台、独立搭建、小程序开发） |
| 公司名称 | 正诺广州信息科技有限公司                         |
| 价格   | .00/件                                |
| 规格参数 |                                      |
| 公司地址 | 广州市天河区灵山东路5号12层1201-6房               |
| 联系电话 | 13828298952 13828298952              |

### 产品详情

上门按摩平台是不是还在发愁推广成本高，而且推广效果还不好，导致无法把平台打造成地区乃至全国头部上门按摩平台？其实想要降低推广成本，让推广效果增长百分之百，只需要1个方法！

传统上门按摩平台在推广运营的时候，一般都是选择投放广告，比如电梯广告，商场大屏广告，出租车广告等，这种推广方法有1个弊端就是推广成本极高！如果是全城电梯广告投放，那上门按摩平台每个月的广告费基本上都要支出50万以上。每个月50万的广告费支出，就要求了上门按摩平台每个月的利润必须达到50万以上，才能保证上门按摩平台正常运营，一旦推广环节出了问题，那么上门按摩平台肯定会倒闭！

假如1个城市只有1-2家上门按摩平台，竞争小，那么电梯广告的推广效果确实不错；但是如果1个城市有5-6家上门按摩平台，都抢着投放电梯广告，甚至1部电梯里面有5家上门按摩平台的广告，那么电梯广告的推广效果自然就下降的非常严重。而且电梯广告费还会因为上门按摩平台的投放需求增多而上涨，到时候推广效果下降，获客效果下降，上门按摩平台的利润甚至无法覆盖广告费的支出，但是不投放广告，上门按摩平台就没有订单，越是没有订单就越没有钱去投放广告，从而陷入恶性循环。

上门按摩平台推广陷入恶性循环的根本原因就是推广成本太高，一旦推广效果不如人意，那么很快就会陷入恶性循环当中，后面只能选择倒闭！那么上门按摩平台应该如何降低推广成本，提高推广效果，使上门按摩平台的推广成为良性循环呢？

其实上门按摩系统的渠道分销功能，就能够帮助平台以0成本的推广方式，做到200%的推广获客效果！渠道分销功能可以支持平台不断发展渠道专员，由于渠道专员没有底薪，所以平台发展渠道专员是0成本的，一般来说，渠道专员分2种。

第一种，这类渠道专员是本身有酒店，餐饮店，出租车公司等资源的老板，可以直接和平台合作，成为平台的渠道分销商，在酒店，餐饮店，出租车里的显眼位置摆上平台的宣传二维码，有顾客扫码下单，那么渠道专员就可以获得订单提成！假如酒店每天有80个客户扫码下单，1单300元，渠道专员1单可以获得20%的提成，也就是60元，那么80单，渠道专员1天就能够躺赚4800元！这还只是1家酒店的提成，如果渠道专员和全城的100家酒店都谈好合作，那么 $100 \times 4800$ ，1天就能够躺赚48万！渠道专员谈的酒店越多，赚的越多，平台的推广面也更大，获客更多，订单更多，赚的更多！

第二种，这类渠道专员就是普通的平台用户，虽然普通用户没有什么酒店，餐饮店，出租车资源，但是普通用户可以邀请自己的亲朋好友到平台下单，普通用户邀请的越多，提成返现就越多！如果普通用户邀请了1个朋友到平台下单，1单300元，用户可以获得20%的提成奖励，也就是60元；如果普通用户邀请了10个朋友到平台下单，那么用户就能够得到600元！而且这个提成奖励是持续返现的，如果朋友后面继续在平台下单，那么普通用户依然能够得到提成！让普通用户不仅能够在平台享受按摩服务，还能多1条盈利渠道！