

退休模式链动模式结合五种商业模式

产品名称	退休模式链动模式结合五种商业模式
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

现如今互联网的飞速发展，很多集体企业都有做自己品牌的电商平台（也可以说是私域liuliang）有不少平台前期采用链动2+1模式，虽然这个模式能够在前期为平台带来引流裂变，但如果想要让平台长期稳定运营，就需要考虑用户留存和复购率的问题。因此，除了链动模式外，平台还需要采取其他一些营销工具和火爆模式，如七人拼团、分享购、广告电商、全民拼购、和供应链选品等，来丰富用户选择和参与的体系。

链动模式结合拉新复购模式举例：

拉新复购——“七人拼团”模式又称“即拼模式”，它是结合了最新“社交电商”与“拼购”玩法，通过灵活调控的奖励机制，让产品在营销的过程中，利益产生最大化让利于参加活动的消费者，在平台购买399商城礼包，即可开始参与拼团活动，开团成为团长，后台将出现6个空位，填满即算拼团成功（包括团长在内一共七人），团长即可获得出团奖励。复购奖励：会员分享的人在商城复购，即可享有5%-45%的复购奖励。

分享购——拉新、复购、沉淀会员的营销平台。用户进入商城平台，发现商品价格实惠且购物流程简便，从而逐渐转移至分享购平台。分享购作为一扇门，对接CPS资源，集成各大主流电商平台，商家可从中赚取佣金。分享购主要采用工牌、滑落、层级和滚动收益四大机制，帮助商家吸引用户和liuliang，打造私域liuliang，增加销售额。同时，客户在流行平台提交订单更具有信赖感，随后逐渐对购物商城产生信任感。客户可分享给身边朋友进行交易，实现互惠互利。综上所述，分享购是一种有助于商家获取liuliang、吸引客户、增加销售额的营销模式，同时也能为消费者节省开支

广告电商——拉新、复购，平台采用了社交电商和广告分佣的方式进行广告电商结合。消费者在平台上购物时会获得积分，可以用这些积分去完成平台接入的广告任务并获得对应的广告积分，最终将广告积分兑换成现金，相当于能够免费领取产品。广告积分可以从多个渠道获得，如注册、签到、拉新（推荐新用户）以及消费购物等。

全民拼购——拉新、复购，全民拼购模式通过奖励机制成功解决了社交电商引流、转化、复购和留存等难题。这种参与即赚的模式让平台快速引流，同时达到人人省钱和人人赚钱的效果，使得平台产品的销量上升并为消费者带来实实在在的优惠。

如何实现全民拼购模式的运营？

在平台运营中，高频快消品的复购率高的产品能够更好地完成裂变，进而tigao销量。因此，奖励机制的设定需要进行精算，控制好成本，采用正波比策略去激励消费者，给予足够大的优惠，促使消费者更愿意邀请好友开团购买，从而完成拼购。

去中心化”供应链模式——有效实现降本增效连接城市产业互联网和营销互联网的供需两端，撮合电商

平台和供应链平台，让消费者可以有更多的产品选择，从中挑选最优质的产品与服务；也让商家(平台)可以快捷为自己的用户提供多样化产品，同时tigao同行竞争壁垒；同时让产品供应链有大量的电商平台变现途径；最后也更好的让工厂/品牌方消灭库存，一举四得！

供应链选品——解决产品单一：对接几大供应链平台，上万种SKU，可选择添加供应链中的商品至平台商城销售。