

新零售模式下的私域流量引流策略——七星创客

产品名称	新零售模式下的私域流量引流策略——七星创客
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

以前在liuliang充足时，大量用户可供品牌免费获取、低价转化，但随着平台红利消退，增速放缓，公域中获取liuliang的成本不断上升，企业为了竞争有限的公域liuliang出现“内卷效应”，进一步tigao了公域中的获客成本。

而如果将公域liuliang转化为私域liuliang，后续可以低成本地无限次地触达用户，这样就可以有效的降低品牌的营销成本。

平台如何快速打造品牌的私域liuliang？做引流裂变？今天为大家分享一款近期很热门的七星创客新零售模式，主要来帮助商家实现用户裂变，全方位引流。

玩法机制：

1. 消费获得创客身份，推三返一

消费特定商品，获得创客身份，并享受推广权益。例如，消费一款3960元的商品，推荐第一个人获得10%的公司奖励，推荐第二个人获得20%的公司奖励，推荐第三个人获得70%的公司奖励。通过类似的方式进行复制，实现无限裂变用户。

2. 创客身份的晋升和奖励

当创客分享三个人后，成为一星创客，享受3%的团队业绩奖励。

培养两个一星创客后，晋升为两星创客，享受5%的团队业绩奖励。

同样地，培养两个两星创客后晋升为三星创客，享受7%的团队业绩奖励，以此类推。

3. 伯乐奖励

达到三星及以上创客身份的用户还可以获得伯乐奖励。上级创客可以获得直属团队下级业绩的100%，直属下级团队的业绩越高，上级创客的奖励也越高。

该模式的优势包括：

1. 低成本引流：通过消费来获得创客身份，实现用户裂变和引流，避免了在公域中竞争公共流量的高成本。
2. 多级晋升机制：通过培养团队中的一星、两星、三星等创客身份，激励创客不断发展和推广，提升团队业绩，进而享受相应的团队业绩奖励。
3. 激励机制：达到三星及以上创客身份的用户还可以获得伯乐奖励，通过分享和帮助下级创客获得更高的业绩，进一步激励创客的努力和团队建设。

通过七星创客新零售模式，企业可以快速打造品牌的私域流量，降低营销成本，实现更高效的用户引流和裂变效应。同时，该模式也激励了创客的积极性和团队合作，为企业带来更长久的市场竞争力和业绩增长。