

如何让消费者长期留存在平台、合伙人模式系统小程序拉新、留存客户

产品名称	如何让消费者长期留存在平台、合伙人模式系统小程序拉新、留存客户
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司产品部
价格	.00/件
规格参数	版本:小程序 APP 框架:源码
公司地址	广州市天河区中山大道
联系电话	18122030417 18122030417

产品详情

专注系统研发、软件开发，是实力雄厚、经验丰富的高新技术企业。依托技术创新与资源整合，打通公众号、小程序、APP、H5等多种端口，支持源码和SaaS销售模式。

用户增长一直是各个企业和产品在意的事情，毕竟用户的量级，事关产品的生死。每谈起拉新和用户增长，有10亿月活的V信和4亿月活的小程序都成为营销人员策略的着陆点。

那么，电商企业如何通过小程序或app去拉新、留存客户呢？

一些做过电商平台创业的人会发现，平台与用户之间只存在买卖关系，只是一种单边关联的连接，如果只存在这个关系的话，平台很难让消费者实现复购。

如何让消费者长期留存在平台，多方面进行推广分享，对于企业来说非常重要。这里我就拿一款新出的“合伙人模式”来做引入，它是通过设置不同条件来带动身份不断的延伸，从而来享受平台的分红奖励。

从平台总销售利润和拥有合伙人身份对应的比例中，享受合伙人身份奖励。

例如：

A轮：1-100名 享受全平台5%的利润分红

B轮：101-1000 享受全平台5%的利润分红

C轮：1001-10000名 享受全平台5%的利润分红

D轮：10001-100000名 享受全平台5%的利润分红

平台可以由用户-推广员-合伙人-合伙人的形式不断去升级，拿到更高的推广权益及身份分红。

“合伙人”这里我们也可以按主管、经理、总监、总监等几个身份来做平台利润均分。

假设说平台有1000个主管，那么平台每月可以拿出5%的利润，来作为主管的合伙人奖励，做平均合理分配。

倡导有资源、有想法的人，去冲击更好的职位，拿到高额的收益。系统也会持续抓住市场上的一些反馈和热点，开发一些新型的消费分润模式以及更新优化各种功能，从而去激励更多消费者变成消费商，获得更多的资源和收益。

如需详细了解新模式介绍，可私信关注交流。