

乐享购引流模式：打造用户粘性，实现持续增长

产品名称	乐享购引流模式：打造用户粘性，实现持续增长
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

乐享购引流模式，最初由一家名为乐分享的平台所采用，仅在一个月內，该平台的会员数量便激增至70万。这一增长完全依赖于该模式的运作，而没有依赖任何市场烧钱策略。

经过深入分析，我认为乐享购模式有三个关键点值得我们借鉴：

1、对接大平台：

乐享购模式既可以销售自营产品，也可以不销售。它主要通过帮助主流电商大平台引流来赚取佣金。在这个模式中，产品的质量和数量并不是关键，关键是你对接的第三方主流消费平台是否足够多、实力是否足够强。

2、对接本地生活服务：

乐享购模式将平台打造成一个全方位的消费平台，涵盖加油、充话费

等日常消费。这种服务能够将用户的日常消费绑定在平台上。当用户在平台上享受到优惠、返利以及全方位的购物体验时，他们自然不愿意离开这个平台。

3、合理会员关系滑落制：

乐享购模式的会员排列制度无需用户去分享周边的人，这样不会伤害用户的人脉。无论是通过分享进入平台还是自主进入平台的会员，都会被自动公排。这种制度相比传统方式更为便捷，门槛更低，更容易搭建会员团队。

4、简单有效活跃用户机制：

用户要提现收益，必须满足两个条件：推荐注册满5个人和每月消费9笔（每笔金额不限）。这两个条件并不难以达成，因为日常消费是每个人的基本需求。充话费，点点外卖等，轻松达成条件，价格比其他平台还更优惠。那么，消费者有什么理由不在这个平台消费呢？