电商平台如何快速引流卖货？分享两个高效的商业秘诀！

产品名称	电商平台如何快速引流卖货？分享两个高效的商业秘诀！
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403室
联系电话	13631799010 13631799010

产品详情

随着互联网的发展，电商行业的技术和产品也在不断更新迭代，作为互联网的商业领域，电商成为极具发展潜力的赛道。然而，随着电商平台的不断增加，商家们也面临着诸多困难，如引流难、转化难、复购难和留存难等问题，限制了绝大多数电商卖家的发展，其中，引流成为了卖家们首要的解决问题。不同于资本，普通商家没有办法通过“烧钱”打广告，只能靠自身产品和服务的竞争力苦苦支撑。那么，如何解决这些问题？本文将探讨电商快速引流卖货的商业秘诀！

以下分享的电商引流卖货方案，适用于大健康、白酒、茶叶、农产品、美妆、快消品等等产品，建议收藏。

引流方案有两种：省钱、分钱。资本烧钱，普通商家分钱。

作为普通的电商卖家，只能通过分钱来引流裂变，如何分？分多少？

假设你是卖大健康产品，某营养品售价499元，成本是3折，也就是大概150的成本。也就是说你能够拿出349元出来分。

举例：

马云购买了499元营养品，成为平台的代理；

马云推荐关羽、张飞也购买产品，分别获得两个100的直推奖，也就是200元；

马云升级为平台的“老板”，前两个推荐的人贡献给上级；

当马云推荐第三个人开始，每推荐一个人，都能获得300元奖励（直推100+见点200）；

并且马云直推的下级再次推荐别人，马云也能获得200元的团队奖。

例如：马云成为“ 老板 ”后推荐刘备购买产品，可以获得300元，当刘备推荐吕布，马云也能获得200元团队奖。

这个分钱的模式是裂变速度非常快的链动2+1模式，可以为平台招募更多“ 合伙人 ”，并且通过社交关系快速裂变用户。这才是普通卖适用的分钱模式。

假设你是卖白酒的，某瓶白酒售价500元，成本是3折，也就是150的成本。也就是说你能够拿出350元出来分。

举例：

小张购买500元产品获得点位排名，伞下有6个点位；

小张推荐了6个朋友参与拼团，获得600元直推奖；

这时7个人拼团成功，小张作为团长可以出团，获得6个点位的80元出团奖，也就是480元；

小张终获得600+480=1080元。

假设小张一个人也没有推荐，六个人都是系统公排的，那么小张只能获得480元。

这是七人拼团模式，只要参与拼团，不仅拿到了产品，还能够赚钱。平台为了不让用户薅羊毛，可以设置提现条件，比如让用户至少推荐两个人，另外，提现只能提现80%，剩下20%自动扣留作为下次拼团的购买金，以此来解决复购率。

以上就是电商快速引流卖货的商业秘诀！

点赞关注编辑，每天与您分享电商模式干货。如果您想进一步了解上述模式和细节、搭建商城、小程序、公众号、APP，qukuailian系统、供应链系统、通证系统、元宇宙电商系统、DAPPkaifa、或者你的平台也想快速卖货和裂变引流，欢迎留言或私信，编辑将根据您的实际情况向您介绍合适的商业模式，以及系统kaifa流程、费用和功能。