

共享购模式私域流量管理：实现用户价值转化与裂变传播

产品名称	共享购模式私域流量管理：实现用户价值转化与裂变传播
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

私域liuliang管理的目标是通过利用数字工具来帮助品牌管理私域liuliang，从而实现1、用户引流2、用户运营3、用户转化4、用户唤醒5、裂变分享

通过建立起对品牌的信任，私域liuliang可以为用户提供多维、高效的全生命周期的用户服务，并实现用户全生命周期的价值转化。同时，借助独特的社交生态，品牌和商家可以利用成交用户的自发分享和口碑传播，实现社交关系裂变，从而带来更多的免费的公域liuliang。

这期就来介绍一个打造自己私域liuliang的商业模式——共享购模式

用户消费可得“共享值”，商家在用户消费之后也可得“共享值”。然后根据“共享值”的数量，每天空投“共享积分”，而共享积分每隔一段时间就会减产，减产的目的就是为了让“共享积分”的购买力ti sheng，实现积分增值，平台会根据商家的让利、产品的利润进行“共享积分”购买力的托底。

共享购模式是如何留住用户并打造私域liuliang的呢？首先，对于消费者来说，共享积分具有以下三种价值：

1. 消费抵扣：用户可以在线上的商城或者线下的实体商家中使用共享积分来抵扣消费，具体的抵扣额度取决于当日的共享积分购买力。通过这种方式，用户可以享受到更优惠的消费价格，从而增加购买的欲望。

2. 交易变现：用户可以通过共享积分在平台的C1C交易市场上进行交易，从而可以变现并赚取收益。这种机制使得用户对于共享积分的价值有了更高的期待，也促进了平台的交易活动。

3. 价值增值：如果用户对平台的未来发展充满信心，可以选择保留手中的共享积分，等待其升值后再进行消费、转卖或者提现。这种增值预期使得用户更愿意长期参与共享购生态。

在共享购生态中，平台、商家、用户三者之间形成了一个闭环的积分流通系统。商家需要购买积分来提供产品和服务，而用户可以通过消费获得共享积分。

同时，用户可以将共享积分在平台上交易，而商家也可以通过销售产品来消耗积分，而平台不碰任何现金流，只提供liuliang平台。这种互补的关系使得平台、商家和用户之间形成了互利共赢的局面。