

发挥私域流量最大价值：分享购+广告电商+超级App方案

产品名称	发挥私域流量最大价值：分享购+广告电商+超级App方案
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

越来越多的人开始经营自己的电商平台，整合自己的私域流量，慢慢把流量池越做越大，那如何发挥私域流量的最大价值呢，这部分流量仅仅用于对平台的消费吗？

今天，这期将分享一个完美的案例：分享购+广告电商+超级APP的玩法，这三者结合，私域流量不怕留存不住。

首先，分享购这个模式可以作为前期引流拓客的渠道，把平台的会员量提升起来。那这个会员量从哪里来呢？当然是各大购物主流平台！

分享购通过结合CPS与各大主流平台链接，消费者不仅可以在平台中通过点击链接跳转到各大主流平台进行消费，还可以获得优惠。不止如此，不管是自购还是分享给朋友，都可以获得奖励。

其次，广告电商可以作为一个薅羊毛，然后留存客户的手段。广告现在已经入侵到我们的生活当中，不管是玩游戏还是看电视，广告无处不在。现在在平台，购物看广告不仅能省钱甚至还能赚钱，这是一个非常好的留存客户的方式。

平台流量做大后，如何实现私域流量的二次变现？

广告电商就是对接广告，用户群体对广告展示量、点击量就是一个很好的二次变现。

如果你的平台有4.5万的日活用户，虽然这个用户量不是很大，但是在一款app中，这5万的用户差不多三个月就可以为平台赚取95万的广告费用。

这样就大大减轻了营销模式对外的分佣支出，给平台产生了额外的收益。

同时超级APP还可以对接多种CPS：某宝、某淘、某东、某了吗、某团、话费充值、酒店预订等，由于在超级APP中这些对接的CPS是有优惠价的，例如话费充值的9.8折、某团高额优惠券等

用户尽可能在你的APP进行消费，满足了用户的各项需求，达到了锁客的一个效果，尽可能减少用户的流失。

如何解决平台做大后的风险？

当平台用户量达到一定规模，平台会获得巨大的收益，用户也能获得佣金奖励，订单越来越多的时，交易流水也会越来越大，这时候平台就会承担风险，不管是服务器的稳定性，还是支付交易系统也存在隐患。

那么这两个问题的解决方案，就必须用到超级APP。超级APP相当于微信+支付宝+头条的结合。所以，超级APP的安全稳定性，功能的全面性，完全可以承载巨量的交易和巨大的交易额，可以完整地解决平台收益方面的泡沫问题，是电商运营zuihao的解决方案。