



怎么样做好电商？关键点是什么？

在流量价格高昂的现在，没有流量就意味着没有销量，如何寻找新的出路，对于商家来说已经刻不容缓了。

而占据了移动互联网半壁江山的微信，则成为了商家可挖掘的流量池，依靠微信十多亿的用户群体、多样化的商业用途和快速分享的社交方式，让社交电商、内容电商、私域电商，各种新电商逐渐成熟。

在这个流量为王的时代，社交网络和小程序时代，各品牌、商家纷纷挖掘社交流量红利，圈层私域流量。

所以，打造一个专属于自己的流量营销阵地，模式是必不可少的一个东西。

小编现在给大家分享一个电商的营销模式——分享购模式。

分享购的模式分为两大块：关系滑落补齐制、奖励循环发放制

### 一、关系滑落补齐制

关系滑落补齐制：一开始你注册进来就会给你一个排位，你自己推荐进来的人会排进来成为你的下级。当排位的人满了就排进你下级的排位，从上到下从左到右自动补齐，而且所有没有推荐人的用户也会计算到排位里。

就会出现一个这样的情况：除了你自己，你的上级在帮你，整个平台也在帮你，在帮你什么？帮你快速组建你自己的团队。

### 二、奖励循环发放制

在许多平台都在纠结一件事情，那就是发放推广佣金的分销！分销该分几层，层数少了没有吸引力，层数多了有触犯风险，左右为难。

而奖励循环发放制却不会遇到这种情况，因为每一笔推广佣金只会给一个用户，不管奖金的多少。就像上图一样，可以享受到第一层下级的第一笔佣金、第二层下级的第二笔佣金、第三层下级的第三笔佣金、第四层下级的第四笔佣金.....这样既不会有风险，还可以获得不少的奖励。

总结：这个模式非常适合复购率高的产品来做，也可以用于一个百货类的商城或者第三方平台的一个佣金分配。

我能为您提供：

- 1、专业的商城运营建议，量身定制为企业输出方案。
- 2、企业商业模式制度设计咨询顾问服务——公司团队服务过年交易量超过30亿的互联网平台
- 3、公众号小程序APP开发，社交电商分销系统，代理模式、会员制电商、拼团分销，广告电商模式、消费全返模式、链动奖励模式、七人拼团模式、盲返模式、排队分红、共享门店、消费分红、共享购、分享购、七星创客、消费增值、NFT、七星创客模式、推三返一模式、泰山众筹模式、卷轴模式 上门服务模式 循环购模式 元宇宙系统以及任何软件模式专业开发

主营业务：定制开发分销，拼团等各种系统模式（各行业皆可定制），为企业解决【卖货】问题。

公司规模：公司运营超15年，8000平方独栋办公楼，200+技术开发团队

