

微三云志英解析“乐分享”“分享购”新商业模式

产品名称	微三云志英解析“乐分享”“分享购”新商业模式
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

什么是乐分享，怎么参与乐分享：

首先乐分享有三个奖励制度：自购奖（消费自得）

分享奖（分享给上层，循环往复）

区域奖（以下单地址为导向）

只要用户注册乐分享就可以享受超级折扣特权比如你正常充话费是不是没有折扣，充一百就是一百，就算便宜也就便宜几毛钱，而在乐分享，充值一百块钱只要九十五而且是快充，别人那些慢充的要几天才能到账，那除了充话费家里用的电费也是九五折、中石化、中石油、加油也是九五折、是不是对用户来说很有吸引力

乐分享项目优势：

用户可以通过乐分享APP充话费，电费，油卡等，可以享受95折优惠，与此同时运营商还会返还佣金给平台，平台通过推荐关系，把佣金按先来后到顺序的方式再分配给每一名用户，实现全民共同创富，人

人都有机会月入10万以上，重点是真的不用投资！

乐分享模式亮点：

乐分享最大的亮点，就是能够给用户持续的好处，综合省钱平台，月省至少200元！

乐分享公司合法合规注册，依法纳税，不收任何会员费，佣金也是只给用户分，制度完美规避了涉传的风险！

只有公司能赚到钱，项目才能长久发展！所有赚的钱都是平台返利出来的！佣金还有留存在公司10%，加上公司的轻运营模式，成本极低！

乐分享5项收益：

- 1.个人收益(指的是40%消费收益)
- 2.会员收益(指的是40%共富收益)
- 3.合伙人收益(指的是区域会员消费，平台返到的10%)
- 4.招商收益(指的是区域合伙人支付的系统服务费的30%)
- 5.区域推广收益(指的是推广区域服务中心收益的10%)

常见平台运营有“四难”流量怎么来？如何留存？如何活跃？如何变现？从这几个问题为出发点再去思考了分享这个模式，大家就会有种拨开云雾见青天的感觉的了。

先给大家介绍一下乐分享。乐分享是一款网购优惠券平台，上面聚合了市面上主流的消费购物平台，基本上满足了日常生活中的所有开销需求，能帮助用户既省钱又能赚钱，这种形式属于老牌的任务奖励应用，可能这么说大家更能理解。

乐分享的制度优势

第一，门槛低，人人可参与

第二，一注册就会有收益

第三，上级帮你组建团队

第四，下级帮你组建团队

第五、平台帮你组建团队，

第六、团队人数指数倍增。

第七，收益每月持续增加

第八，一劳永逸管道收入。当你注册乐分享以后将会获得一个排位，每个排位下面呢只有五个位置，如

果你推广的第六个人以后它会自动排位到你下面五个人的下面位置里，你上面的五个人的位置满了，他们推广的人都会自动放到你的下面。

团队结构为1*5，如此类推第一层有5人，第二层有25人，第三层125人，第四层625...直到第九次一共加起来团队244多万人的消费，每个人的消费都跟你有关系，你就会发现这个制度上下帮建团团这个道理。

那么理论上来说，一个人只要推荐五个人，你的架构就能够快速完成，这就是倍增学的魅力所在，那么我们的问题就是如何让每一个人愿意主动去推荐五个人进入乐分享的。精妙的设计就在于此，当用户注册地分享以后，他会发现他的团队人数在增加，他的收益在增加，但是当它提现的时候，系统会告诉他你需要成为会员才能够提现。当它提现的时候，系统会告诉他你需要成为会员才能够提现。

成为会员需要，每月完成9次消费，邀请5个人。

这两个条件对大部分人来说很容易完成，第一个推荐五个人，我相信再普通的人身边都有朋友，而且注册了分享是完全免费的，还可以立刻帮助朋友省钱，就算没有利益，很多人都愿意把这么好的平台分享给身边的朋友，对吗？

要每个月消费九笔乐分享不是要求用户强制购买某个产品，而是用户本来就要消费，本来就要充话费，本来就要点外卖，哪怕是购买一个垃圾袋都算一笔消费，你自己想一想你一个月要通过手机支付多少笔订单？

乐分享几乎满足用户的一切网购需求你只要通过乐分享跳转消费就可以了。

你设想一下，如果有244万人的消费都会跟你有关系，你一个月能挣多少钱？