

志英深度解析新商业模式“乐享购”

产品名称	志英深度解析新商业模式“乐享购”
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

乐享购模式有何优势？

乐分享的商业逻辑其实非常简单，用户通过乐分享平台跳转到主流平台进行消费，主流平台将根据不同产品的佣金返5%~30%给到乐分享平台。高利润的产品返利就多，低利润的产品返的就少些。假如有这样一个平台，在你正常需要消费的情况下，能让你省钱同时还能获利，你会怎么选？

举例：你因正常需求，要在网上购物，只要你通过乐分享这个平台跳转到，无论是X东、X宝、X多多上，购买到的产品，可以帮你节省几块钱或几十块钱甚至几百块钱。

再例如：我们平时话费充值是没有任何折扣，充100就是100，哪怕能便宜也就便宜几毛钱，而在乐分享这种平台上，用户充值话费可享受95折，充值100元只需支付95元。这里好像除了话费充值，家里电费、中石化、中石油、加油等这些也能打九五折、相对于用户来说还是很有吸引力的，尤其是现在疫情反复，经济环境不理想的情况下，在你正常需要消费的情况下，能帮你省钱还能获利，怎么算1年都能省下个几千上万块，大家会怎么选？

很简单，看一个项目是否能被市场接受，就先问问自己，如果这种平台放在你面前，你会不会去用？相信大多数人都愿意用它，理由很简单，因为它能让你“省钱”甚至“获利”！

乐分享模式的奖励分析？

下面讲到的部分算是整个项目的核心部分，模式逻辑性强，可仔细阅读，解释不过来的地方可留言与小编共同探讨。

平台共设有三个奖励，分别是：自购奖励、分享奖励、区域奖励；平台所得佣金又分为以下四部分：1、

自购奖励，用户自己获得40%2、分享奖励，上级会员获得40%3、区域奖励，区域会员获得10%4、平台服务得10%。

为了方便大家理解，在这里给大家举个例子假设：你通过乐分享平台跳转到京东商城购买了一件1000元的电器，假设这个电器的返佣为10%，也就是100元。那么这时你可以得到100元的40%即40元，你上级会员也可得到40元，区域会员可得10元，乐分享平台再收取10元服务费。

解析乐分享模式玩法？

乐分享采用的是五五裂变模式，当用户注册成功后，就会获得一个排位，每个排位下面只有5个位置，下面5个位置满了后则向下滑落，如第6人会自动排落到前面五个人的下面去，同理当你上面人的五个位置排满后，上面再推荐的人会自动排到你的下面来。其滑落规则是从上到下，从左到右自动排位，由系统完成，不需要人工操作，详情如下图所示：

你下面的第一层5个人，消费第一笔佣金你可获得，这样 1×5 的结构来计算，第二层25人，消费的第二笔佣金你可以获得，第三层125人，消费的第三笔佣金你可以获得，下面第四层625人，消费的第四笔佣金你可以获得，以此类推.....直到第9层是1953125人，消费的第9笔你可获得，这9层一共加起来244万多人消费产生的佣金都将与你有关。

平台还设有一个会员级别，只有成为会员才能获得下级团队消费佣金奖励，没有成为会员，只能看到收益，无法提现。那么想要成为会员，用户首先要满足2个条件，第一就是必须直推五人；第二每个用户每月必须消费9笔。

平台直接对接第三方平台，用户消费就能获得返佣，平台上没有任何泡沫。后续平台还可以对接广告联盟，通过广告收益还能给用户进行分佣，可以更好地将用户留存在平台上，增强更高的粘性....我是微三云商先生，关注我了解更多商业知识，掌握更多最新营销裂变玩法与电商模式，快人一步抢占财富商机！

那么大家最关心的问题就是你如何通过乐分享赚钱呢：

那接下来的这一部分内容呢是整个项目最核心的部分，但是因为逻辑性比较强，需要你认认真真的看，如果一遍没看懂，那你就多看几遍，门门会通过八个板块来彻底让你了解什么是乐分享以及乐分享的共富和裂变系统。首先我们来看一下乐分享的业务逻辑：他的业务逻辑比较好理解，用户通过乐分享跳转到这些主流平台去消费，主流平台会根据不同的产品返5%~30%的佣金给乐分享那有些产品利润高，就多返一点，有些产品利润低就少返一点。

乐分享拿到这个佣金以后会拿出40%返给用户自己

然后再拿出40%返给这个用户的上级会员

然后拿出10%返给这个用户所在的区域合伙人

最后乐分享自己留10%

举个例子：

你通过乐分享去淘宝买了一个100元的电饭锅，那么这个电饭锅的反应我们假设是10%。也就是说返给乐分享十元，当乐分享拿到这十块钱以后，首先会拿出四块钱直接返给消费者。再拿出四块钱返给这个消费者的上级会员，再拿出一块钱呢返给这个用户的续合伙人，最后乐分享留一块钱，是不是比较好理解？我们再来看一下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

有10万会员，每个会员消费10次，每次消费只算1块钱的佣金， $10\text{万会员} \times 10\text{次消费} \times 1\text{块钱佣金} \times 10\% = 10\text{万元/月}$ ，声明：文章素材来源于网络，如有侵权请联系删除，更多商业模式咨询小编。