

乐享购5项收益、乐享购制度优势

产品名称	乐享购5项收益、乐享购制度优势
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

今天我给大家分享一个2022年最火爆席卷整个朋友圈的项目，独特的商业模式。这个项目人人可参与，这是一个准备上线的平台，大家都知道每一个伟大的平台起来，第一批用户永远是最大的受益者，那么乐享购是一个什么样的平台呢？它是一款集成了淘宝、天猫、京东、拼夕夕、美团、饿了么、滴滴打车等主流的购物平台，乐享购不改变用户的购物方式，你平时在淘宝买东西，你通过乐分享依然是去淘宝买东西，你平时是在拼多多买东西，你通过还是去拼多多买东西？该在哪里买孩子在哪里买，该买什么还是买什么，但是通过乐享购不光可以省钱，还可以赚钱，只要用户注册乐分享就可以享受超级折扣特权。

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。

项目核心部分

通过8个板块来了解什么是乐享购以及乐分享的共富核裂变系统。

首先是乐享购的业务逻辑

用户通过乐享购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%的佣金给乐享购，那有些产品呢利润高，所以就多返一点，有些产品利润低就少返一点，当乐享购拿到这个佣金以后，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，通过乐享购去淘宝买了一个100元的电磁炉，那么这个电磁炉的返佣，我们假设是10%，也就是说返给乐享购10元，当乐享购拿到这10块钱以后，首先会拿出4块钱直接返给消费者，再拿出4块钱返

给这个消费者的上级会员，再拿出一块钱返还给这个用户的区域合伙人，最后乐分享留一块钱。是不是比较好理解？

乐享购的制度优势

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、一劳永逸的管道收入。

注册分享以后将会获得1个排位，每个排位下面只有5个位置，如果你推广第6个人以后，它会自动排位到你下面5个人的下面位置，同理上面的5个人的位置满了，他们推广的人都会自动的放到你的下面。

除此以外，在公司整体品牌推广下会有无数慕名而来的未填写邀请码的用户也都会自动滑落到你的下面。这样一层五的结构，你的第一层是不是有5个人，第二层有25，第三层有125，第四层有625，以此类推，直到第九层有1,953,125，这9层加起来一共244万多的消费所产生的佣金都会跟你有关系，你会发现这个制度可以让上面的人在帮你，下面的人在帮你，你自己在帮你自己，以及整个公司、整个乐享购平台都在帮帮你搭建下面9层的团队，那么理论上来说1个人只要推荐5个人，你的架构就能够快速完成，这就是倍增学的魅力所在。

乐享购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%)