

2022创新客流核裂变模式！分享购【分享购】商业模式逻辑解读！

产品名称	2022创新客流核裂变模式！分享购【分享购】商业模式逻辑解读！
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

2022创新客流核裂变模式！分享购【分享购】商业模式逻辑解读！

[-门门](#)

向大伙儿们问好，我是的门门（陈景尧）这期门门给大伙儿讲讲大家一直非常感兴趣的商业模式——分享购系统模式研究，分享购源码系统模式，分享购系统开发定制

分享购（分享购模式）讲解

先来看一个上线首月即发展了70万会员的平台案例：分享购app

简要解释一下这个模式和分析下为什么这个模式很好推。

模式解释：

用户零门槛加入平台，即可以享受、、、、饿了么、等主流电商平台先领券再消费，话费充值享受97折、电费优惠缴费、中石油、中石化加油卡充值，全国加油享受85-95折，购买视频会员只要5折等等，除此之外，用户还能享受平台利润分红和推广收益。

模式机制：五人公排滑落+循环上级共富直推奖（避免传销）+区域订单奖

a1五人公排滑落模式：

团队是1*5的架构，五五复制，一层5人，二层25人，三层125人，每人都是多5个直推下级点位，直推第六个开始往同部门下级滑落，这样到第9层一共2444105人，这样上级可以帮扶下级，下级受到激励又会激活起来帮助上级拓展深度，互帮互助。

a2：循环上级共富直推奖：

您的第1笔消费产生的共富收益返给您的上1级，您的第2笔消费产生的共富收益返给您的上2级，以此类推，第10笔消费产生的共富收益回到返给您的上1级，第11笔消费产生的共富收益返给您的上2级，依次循环。

a3:区域奖励：

按照用户注册地决定区域订单归属，每次该地区出现一个订单，区域合伙人均有管道收益。

裂变机制：收益提现门槛

1.需满足累计已发展5个新用户

2.需要当月累计消费满9笔（金额不限，1元都行）

模式优势：

1.加入无门槛：避免收人头费涉传，推广非常容易

2.用户每月消费金额不限，每月9笔订单，自营商城购物、充话费、交电费、购物都算，非常容易达标

3.公排模式上下互助，有利于稳定团队架构

4.循环上级直推奖励，灵活避免传销嫌疑

5.区域订单收益，打造管道收益，按区域订单地址计算收益，跟伞下业绩脱钩，避免伞下业绩计酬奖励涉传

6.模式好推广，团队复制比较容易，几句话就能讲清楚项目，不需要很复杂的模式讲解和演算演示。

乐享购系统的创新优势：

1.所有模块数值自定义，各种奖励比例自定义，比如可以改成三三滑落公排，七七滑落公排，可以改成3人循环发放共富直推奖，也可以7人循环，也可以5人循环。

2.强大的支付解决方案：同时支持10多条支付通道，为平台收款、分账、代付保驾护航（你懂的）

3.安全的系统底层架构：采用分布式微服务架构，底层和应用层分开两个服务器部署，防黑客架构设计，系统安全非常有保障

4.独有系统进发架构：支持每秒万级订单处理，投入6000多万自研系统底层，采用分布式集群、负载均衡、消息中间件、流控、读写分离、数据库分表、佣金结算错峰执行等等技术手段，解决用户平台高进发系统崩溃问题

5.共用云平台系统底层，与200多个创新应用模式和营销工具应用互相配合使用，达到1+1大于2的组合应用效果，随时升级商业模式到2.0版本、3.0版本。。9.0版本。

附：分享购app详细资料讲解

p1：分享购app一款集成了、、、饿了么、话费、电费、中石油、中石化加油卡充值等主流消费购物平台，满足用户日常吃喝玩乐衣食住行的聚合app

p2：分享购核裂变系统是五五复制倍增的

每个人分享5人，多余的直接滑落你网体以下，也就是说你推荐的人超过5个，多余的人也会滑落到你的下面！

你的网体9层共计244万人！

那么这些人在分享购消费你都会拿到分润！大家想想有多厉害！

假如说你给朋友一个面子！免费下载一个分享购，然后你一个朋友都没有推荐，但是过一段时间你会发现分享购的后台会出现几百元或者几千元钱？请问你想不想提现？

想提现！必须分享5个伙伴！请问！这样能提现吗？

不能！还需要你在分享购每月消费9笔

注意！消费金额没有要求！

哪怕你只买一卷卫生纸也算一笔消费，充话费，充电费，点个外卖也算消费！

也就说这个平台只要你想赚钱必须只分享5人，必须每月成功消费9次！只有这样我们就会有源源不断的收入！

每个月本来你就要充话费

每个月本来你要交电费

每个月本来你就要汽车加油

每个月本来你就要网购

每个月本来你就点外卖

没有引导你额外消费，只不过分享购培养你习惯用它来省钱！让我们每一个人养成用分享购省钱的习惯，打造一个良性循环消费省赚生态圈！还可以让你在平台赚钱！这个生态真是太棒了！

p3：分享购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%)

p4：模式优势：

1.市场规模大，网购生活刚需消费永/不/过/时，

2.免费注册好推广，项目刚刚启动，时机足够早

3.模式好，按顺序公排，管道收益

4.产品刚需，电费，话费95折，，等平台产品有20%左右利润

5.合情合理合法，规避非法集资，传销，漏税等传统政策风险

6.项目长长久久，打造管道收益

7.复制容易，每人分享5名免费用户

8.纯线上运营，没有门槛，利他，兼职可做，扩展人脉好工具

p5：分享购常见问题

一、关于收益：

问：累计收益里面的钱是怎么计算的

答：您团队的共富收益+自购收益的累计总和。

问：累计共富收益里面的钱是怎么计算的

答：您团队里下单购买商品的共富收益累计总和，

您在月底成为会员，佣金会在下月25日把共富收益里面的钱变化到钱包里面去。您月底未成为会员，只能看见收益无法提现。

问：累计自购收益里面的钱是怎么计算的

答：您自己去下单购买商品的返佣累计总和。佣金会在下月25日自购收益里面的钱变化到钱包里面去。

问：钱包里面的钱是怎么计算的？

答：每月25日钱包里包含上月自购收益的返佣+上月成为会员的共富收益，钱包里的钱表示可以直接提现的。

问：为什么我要到每月25日才能提现我上个月的收益？

答：因为分享购和、、等各平台结算的周期是每月25日结算上月确认收货订单的佣金，所以也只能在25日给您结算收益。

问：去、、、饿了么这些平台消费我大约能省多少钱？

答：各商品的佣金是各平台的商家根据自己商品的利润多少来设定佣金比例的，购物平台预计5-30%，外卖平台预计3-6%。充值平台预计1%。

二、关于共富收益

为什么需要推荐5人才能成为会员？

答：因为团队是1x5的架构，五五复制，9层一共2444105人，如果会员都不推荐用户，这个团队架构也就搭建不起来，共富收益也就没有意义了。

问：为什么每个月要消费9笔才能成为会员？

答：团队的架构就是9层的关系，每1层需要返1笔，所以就是9笔，同时这个为了保证会员在共富收益都能赚到钱，如果会员都不消费，也就会员都赚不到钱，共富收益也就没有意义了。

问：如果消费了11笔订单共富收益是怎么返的？

答：您的第1笔消费产生的共富收益返给您的上1级，您的第2笔消费产生的共富收益返给您的上2级，以此类推，第10笔消费产生的共富收益回到返给您的上1级，第11笔消费产生的共富收益返给您的上2级，依次循环。

问：上级只有3个人，9笔消费订单是怎么返的？

答：您的第1笔消费产生的共富收益返给您的上1级，您的第2笔消费产生的共富收益返给您的上2级，您的第3笔消费产生的共富收益返给您的上3级，在上面就没有了，所以第4笔消费产生的共富收益回到返给您的上1级，依次循环。

问：为什么我推荐的人的第1笔消费所产生的共富收益没有给我？

答：如果您第1层5人满了，您推荐的这个人会往下滑落，所以请查看您推荐的人是不是在您团队的第1层。打开分享购app点击：事业-我的团队-查看他是否在第1层，如果没有在第1层，也没有关系，如果他在您下面第2层，那么他消费的第2笔订单的共富收益会返给您，如果他在第3层，那么他消费的第3笔订单的共富收益会返给您，以此类推。

三、关于团队绑定关系

问：我下面的5个人满了以后，第6个人、第7个人是怎么排列的？

答：举例：您下面5个人是abcde,第6个人放在a下面的第1个位置，如果a下面个位置有成员了，就放在b下面第1个位置。第7个人放在c下面的第1个位置，如果cde下面第1个位置都有成员了，就放在a下面的第2个位置，以此类推。

答：您跳转去、等平台下单成功的订单，需要这些平台把数据回传给分享购，然后才会显示订单记录，数据回传预计在5分钟内，请稍等几分钟后再回来查看订单，如果还是没有订单，请查看去跳转购买时有要求授权登录，如果您没有授权，请取消订单然后再授权登录再去购买。