

厦门乐分享，分享购软件开发，APP小程序公众号开发，源码开发

产品名称	厦门乐分享，分享购软件开发，APP小程序公众号开发，源码开发
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

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

景尧问大家一个问题，大家可曾想过，如果中国一亿人，每人给你一块钱，你就成为亿万富翁了？

有一个数据很惊人，截止2022年季度中国有8.2亿的负债者，这其中有百分之42.3的人处于逾期状态。如果换成以前大家都不缺钱的情况下，可能对于省那几块几十块钱来说不在乎，但是现在呢？加上前段时间上海疫情，让我们半个中国的物流都瘫痪，很多人无法网购，只要等待疫情缓和，将迎来网购用户报复性消费，这也是乐分享爆发的佳时机点。更多干货内容，详情看：（门门or景尧）

分享购模式制度解析：

互联网瞬息万变，要设计一套合理合规的商业模式，是至关重要的，这套模式就是采用【公排机制】+【五五滑落】+【九阶会员】+【滚动收益】

公排机制：由2二维码或者上级手机号注册的，自动排入这个手机号的下级，如果无推荐码、无推荐人，则由系统来统一进行公排。

五五滑落：每个用户ID下面，只能拥有5个下级，当第6个下级的时候，自动滑落到，下级的下级下面。从左到右从上到下。更多干货内容，详情看：（门门or景尧）

九阶会员：阶会员只有5个人，第二个就是25个，累计滑落多滑落会员数量9阶，之后滑落阶，9 1循环往复

滚动收益：D一阶会员的D一笔佣金是给到你，第二阶会员的第二笔佣金是给到你，以此类推更多干货

内容，详情看：（门门or景尧）

五五公排滑落+循环上级直推奖+区域订单奖

五五公排滑落模式：

团队是1*5的关系链架构，五五复制

阶梯：5

+

第二阶梯：25

第三阶梯：125

第四阶梯：625

第五阶梯：3125

第六阶梯：15625

第七阶梯：78125更多干货内容，详情看：（门门or景尧）

第八阶梯：390625

第九阶梯：1953125

九阶相加=2441405更多干货内容，详情看：（门门or景尧）

互相帮助，拓展深度

如何成为分享购会员？：

两个条件：

条件一：推荐五个人

条件二：每个月消费九笔订单更多干货内容，详情看：（门门or景尧）

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%)更多干货内容，详情看：（门门or景尧）

点点关注，近我者富，评论，多赚千万。分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。搜索门门，千篇商业模式解析给你听！了解电商软件、商业模式等相关信息的读者，请联系下面这串神秘数字

内容扩展：

链动2+1美丽天天秒商业模式是什么模式？门门详解

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非常感兴趣的链动2+1美丽天天秒商业模式。

一、链动奖励基础功能回顾：

1.链动奖励模式小伙伴们应该都知道了或者听说过了,我们很多客户用这个模式，一个月的营业额轻松突破几千几个亿,可能有不是很了解的小伙伴比较好奇这个模式是什么逻辑，下面门门为了方便大家理解,先来回顾一下链动奖励1.0版本的基础逻辑:

2.链动奖励简单的理解,就是平台只有老板和代理两种身份,购买499礼包即可成为代理,代理发展代理拿直推奖,发展2个代理即可升级老板,升级老板时,初的两个直推(1号线和2号线)就会留给上级,自己独立出来做老板,发展的新代理除了可以拿直推奖外,还能拿团队见点奖。下级成为老板后,老板还能拿下级老板收入

的一百分比的平级奖。

3.下级做老板之前要先推荐两条线留给上级,达到上下帮扶的效果,从而促进团队自动裂变,团队长享受躺赚管道收益。

4.那这个模式主要核心就是利用了一个直销模式里的帮扶机制的优化改良,称之为感恩机制。我们来回顾一下这个感恩机制怎么理解。

二、感恩机制解读感恩机制：

这个模式特别设置了下级帮扶上级的感恩互助机制,下级代理想做老板,需要将原两个直推团队留给上级老板,帮助上级裂变团队,然后自己再重新发展新的市场,新发展的下级也会帮助上级,如此循环

讲解如下：

1.假设A推荐B,B推广了B1和B2两个499代理,满足条件升级成为独立老板时,之前直推的市场B1和B2两个市场需要留给原来的上级,B1和B2这两个市场如果也分别推广了两个499代理,(分别为C1, C2, C3, C4)升级独立老板时,也需要把他们的C1,C2, C3, C4市场留给A

,从而A可以获得2生4,4升8,8升16。。。延伸的团队架构,A实现团队的自动裂变。

2.那么现在问题来了,如果用户为了尽快达标老板身份开始拿点奖,推了2个不动的2条线给上级,上级不是没办法自动裂变了吗?那么,我们系统设计为了激励下级把两条活的线留给上级,创新开发了一个帮扶基金机制,就是链动奖励2.0版本。

三、帮扶基金解释

1.什么是帮扶基金机制?就是老板的佣金收益,将会被一分为二,

80%可以马上提现,20%冻结为帮扶基金,比如老板一个月收益5万,有1万冻结成为帮扶基金。

如果想解冻帮扶基金的钱,必须先帮上级激活留给上级的1号线和2号线,以设置考核条件,如必须激活1号线和3号线也成功升级成为老板,同时1号线和2号线伞下代理总订单超过10单以上。只要达标了,帮扶基金就可以解冻,1万的基金余额就可以释放到零钱可以提现,并且以后也不再冻结。

佣金可以马上提这样,下级就有动力帮助上级去激活1号线和2号线,这样上级就能实现团队自动裂变,这样层层复制下去,团队就会自动裂变不断壮大。那有朋友就会想,按照链动奖励这个模式,关系伞下的订单,不是永远只能拿直推和间推了吗?独立出去的老板,他后续的订单除了那一点平级奖就没有了,关系有点脱离

的感觉,能不能说我整个伞下所有订单都有分成呢?那么这里3.0版本引入了团队级差奖励和分红奖。

四、团队级差奖与分红奖

团队级差奖励就是设置多个身份等级,比如董事联创合伙人(注意,级差模式在部分地区容易被定性轻型传销,谨慎使用),考核推广不同数量的代理或老板即可升级为不同级别的团队长,或者直接购买团队长大礼包直接升级为该等级身份,团队长可以额外拿伞下的级差收益。

分红奖就是,针对上面的不同等级的团队长,平均每销售一个代理就放多少金额进去分红池,给不同等级的团队长进行一个不同比例的同级平均分红。

五、福利奖和贡献奖

这个时候,还有客户讲,我把1号线和2号线送给上级,后续跟我关系不大,收益也比较少,如果我一直没有发展第3条线,那么我除了平级奖外基本没有收益,能不能再增加一些强关系,让我有动力去激活1号线和2号线?

那么4.0版本创新开发引入了一个福利奖和贡献奖。

福利奖就是,上级拿的见点奖拿出一部分,来平分给下级有能力的老板,老板可以获得拿到福利奖平分的前

提是他直推的1号线和2号线各孵化成功2个下级老板(即7人团队结构),

如果下级老板多个人达标可以拿福利奖,则同时达标的这几个老板平均分这个福利奖。

贡献奖就是,平台创建了一个比老板更高的身份(购买大礼包成为,平台创收),可以称呼为大老板(大boss),1

号线和2号线的伞下所有订单,大老板都有一定比例团队收益,关系链近的大老板获得,这个奖励由平台额外

支出