

金华乐分享商业模式剖析，分享购软件开发，APP开发

产品名称	金华乐分享商业模式剖析，分享购软件开发，APP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

分享购是什么模式？乐分享模式核心逻辑是什么？

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。

分享购模式制度解析：更多干货内容，详情看：（门门or景尧）

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

互相帮助，拓展深度更多干货内容，详情看：（门门or景尧）

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

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：

生鲜新零售从2012年下半年浮出水面，是受资本关注度高活跃的领域，因通过严格的QA&QC检测，已得到市场和用户认可，现各方对生鲜电商市场的争夺日渐激烈。

生鲜新零售平台的市场分析:

优势:利润高,高重复购买率及客单价高

劣势:最后一公里技术有限,消费习惯转变慢

机会:生鲜电商范围占比小,且有政府扶持

挑战:产品运输和网络营销等多种困难限制

1、生鲜新零售平台以社区O2O模式为立足点和切入点,生鲜电商+社区O2O模式,是一个比较好的选择。生鲜app平台与线下社区便利店合作,用户当日通过移动设备在app上下单,次日到社区便利店线下自提或选择送货上门。这种实现了购物的场景化,将使用户真正体验到社区O2O模式带来的便捷。

2、生鲜新零售平台以用户需求为导向,严控商品质量。优化产业链结构,降低商品的损耗,从而降低单位销售成本,使自己能够在市场上有较强的议价能力。

3、生鲜app平台在采购和仓储环节必须严格控制,保证优质商品的入库与出库;另一方面,通过多渠道的用户调研,利用的数据分析,始终以用户需求为导向,满足不同年龄层次、社会层次的购物需求。

4、电商app企业需要打造亲民品牌,增添品牌温度走社区O2O的模式,也就决定了电商app企业必须放低姿态,走亲民路线,在与用户的不断磨合过程中,扩大品牌影响力。通过多样化的市场活动,使企业品牌注入亲民的基因,为在社区的遍地开花,打下坚实的群众基础。

5、生鲜食品、肉制品、水果等商品从保存到运送对温度、湿度都有着极为苛刻的要求，常规的仓储物流无法支持生鲜商品，生鲜电商大的竞争力比拼的是物流和运输，保鲜的问题。

新零售生鲜电商从以前的高物流成本和生鲜供应成本难掌控，随着技术的的发展和成熟，生鲜的全程冷链配送技术的推广，供应链的整合，在保证生鲜质量的同时，对供应链的监控也得到了改善，大大降低了生鲜电商的运营成本，新零售生鲜电商APP开发也就得到了发展。

购买软件的坑之底层架构支撑不了运营，项目无以为继（非常普遍）：

一分钱一分货，大部分市场开发好的现有模板系统，底层架构基本都很差，完全没有安全性、稳定性可言；一旦用户增多或者数据量上来，就很容易卡死，甚至要重构整个系统架构辛苦运营的用户要推倒重来。此时进行二次开发又带来了新老版本以及数据的兼容问题，底层架构对后期二次开发的接口没有预留，导致二次开发成本将倍增数倍，很多创业项目都是在卡在技术这里无法进行下去，进退不得，后项目倒闭。

——建议：购买系统前考察系统的底层架构扩展性稳定性，预留的开发接口的丰富性，另外选择有大客户案例、并且系统应用可以快速个性定制的技术公司