

## 分享购模式——裂变营销商业模式

产品名称	分享购模式——裂变营销商业模式
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

### 产品详情

什么是分享购模式？分享购模式是依照乐分享APP设计出的全新商业模式。

乐分享APP是一款集成了淘宝天猫、京东、拼多多、美团、饿了么、话费充值、电费缴纳、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，其独特的裂变营销商业模式，帮助平台一个月累积了70万的用户！

### 分享购逻辑

通过对接第三方CPS资源服务平台，在自己APP进行跳转到客户需求对应的平台进行消费，然后第三方CPS资源服务平台，在进行佣金结算。

## 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%)

举个例子：假设用户A通过乐分享平台去加油站加了四百块的油。那么这次加油的佣金，我们假设是百分之十五，也就是说加油站返给乐享购平台六十元。当乐享购平台拿到这六十块钱之后，首先会拿出二

十四块钱直接返给用户A，再拿出二十四块钱返给这个用户的上级用户，再拿出六块钱用于区域奖励，后模式平台抽佣六块钱。

分享购模式是通过跳转其他像淘宝、京东等主流电商平台购物，和在第三方生活服务充话费、加油等消费，在消费之后结算佣金，再给予用户自购优惠和分享奖励。

## 制度优势

1.免费注册容易推广，可使用户量裂变激增

2.项目刚起步，红利期，空白区域多

3.机制好，模式好，大公排

4.用户日常消费刚需

5.项目稳健，打造管道收益

首先消费返利这是一个以消费为基础的理念，体现的是消费者的消费与回报问题，它是交互式合作营销的内涵的完美解释。

营销总是有各式各样的运营思路，消费返利不过是一个运营工具，商业模式本身没有好坏，只是看运营者如何利用这种方式去进行商业行为。