

上海市APP开发，颠覆模式分享购如何实现用户自裂变，如何留存转化快速覆盖市场？门门

产品名称	上海市APP开发，颠覆模式分享购如何实现用户自裂变，如何留存转化快速覆盖市场？门门
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

更多干货内容，详情看：（门门or景尧）

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。

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

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

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%)

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：

商品入库前需经过审核

，审核时长为一7个工作日。只有已入库的商品才能添加到直播间的商品列表中，建议将直播间的商品提前录入到商品库中。Q4：如何获得直播回放？我们提供了回放源视频能力，请查看小程序直播开发文档

—【获取回放源视频】，可点击查看文档。后续我们将提供无需开发的直播回放功能。Q5：小程序直播时，为何扫描分享的小

程序码，显示页面不存在？小程序需在代码中引入直播组件，并提审更新小程序版本，否则小程序码不

生效。Q6：支持一个小程序，同时开多个直播间进行同时直播吗？可以的，同一个小程序可以支持50个

直播间同时直播，一填的直播上限也是50场。Q7：为什么我后台没有小程序发布的地方？如果小程序发

布权限授权给第三方，发

版需要在第三方提交。Q8：我是服务商，如何查询是否开通了小程序直播的服务商权限？一般在提交申

请后，不超过7个工作日

完成权限审核及开通。权限开通后，商家可在微X信

开放平台—第三方平台的权限集中勾选“小程序直播权限”，且开发工具中不会报“此插件未授权”的

错误。Q9：小程序直播组件开发遇到技术问题怎么办？

技术相关问题，请到小程序社区发帖咨询，社区有的技术答疑，可点击跳转到社区。产品与运营相关问题，关注“微X信

行业助手”公众号，回复【直播】+资讯问题，我们会尽快回复你的问题。小程序直播新能力预告Q***

：小程序直播是否支持分享带自定义参数？我们已支持分享带自定义参数，请查看小程序直播开发文档

—【获取直播

间相关参数及开发者自定义参数接口】可点击查看文档；商家可根据这些参数建立用户、直播间、商品之间的映射关系。Q2：小程序直播支持摄像机等设备推流吗？一、小程序直播已成为商家制胜终端的标配

***直播、直播、直播、小程序、小程序.....过去3个月,席卷全球的加速了零售业线上线下的融合。

我们看到了很多原来在线下活得很好的企业陆续被迫开始向线上找流量、补缺口。