

福州APP开发，新型聚合生态模式分享购，陈景尧

产品名称	福州APP开发，新型聚合生态模式分享购，陈景尧
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：（门门陈景尧）

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。

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

更多干货内容，详情看：（门门陈景尧）

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

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。搜索陈景尧，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：

首先这个平台是集成了、、、、饿了么、话费充值，加油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商城平台。这里就很有意思了，因为我们知道如果我点外卖一定会去，饿了么点餐；要打车肯定会去滴滴打车；要购物上，唯品会，等平台；加油会到滴滴加油或者团油里加；手机话费充值也会上，支付宝这些可充值平台进行充值；所以就是抓住了用户的消费习性，乐分享就是把这些主流的平台都对接上，也就是聚合APP，目的是为锁住用户消费粘性，借助大平台为乐分享去引流了。这里就是乐分享模式的步，抓住用户心里不改变原有的消费模式，同时去等平台购物还能享受到优惠力度。

其次平台启动分享购模式，无论用户是在哪些大平台上消费的都算用户在乐分享平台的消费订单。你想想现在哪个人每月不是在各种线上平台消费呢？包括 门门也是一样，每月主要线上消费购物为主。

一、商业逻辑 对接第三方 CPS

资源。通过乐分享平台为，，等平台引流产生消费后，会返利给到乐分享平台。乐分享再拿40%分给自购者，40%分给排位者，10%给区域合伙人。只有一级分成。

成为会员的条件：免费注册，要推广 5 人，个人月消费要达 9 单。

采用五五滑落，自动进来就排位，每个人都只有 5 条线。当新用户去注册了乐分享将会获得一个牌位，每个牌位下只有五个位置，如果你推广的第六个人以后，它会自动排位到你下面五个人的下面位置，同你上面的五个人的位置满了，他们推广的人都会自动放到你的下面。除此之外若是平台引流进来的新用户，未填写邀请码的用户也都会自动排位滑落到你下面，这里也是起到帮助你搭建你的 5 人团队，当发展到第九层后你的人数框架是这样的，达到更多及公司也在帮你发展团队的方式了，到第九层后共发展到 244 万多人

用户如何赚钱的呢？因为它是一个超级消费入口，集成了绝大多数主流消费平台，无论用户消费是还是，还是加油充值等都算用户的消费订单。因为前面讲到了你的每一次消费自购就先获得 40% 的收益。剩下的 40% 是这样的分的逻辑，核心前提是用户每月得消费 9 笔订单。举例，如上图所示你上面这个位置，下面层 5 个人的次消费获得的 40% 佣金会奖励给你，第二层 25 人的第二次消费佣金会奖励给你，第三层 125 人的第三次消费佣金会奖励给你，第四层 625 人的第四次消费佣金会奖励给你，以此类推，直到第九层，1953125 人的第九次消费佣金会奖励给你。切记，这是仅是用的一级分佣，不是一笔订单就要分九级分佣，而是每个用户要消费 9 笔订单，分别把每个人第 1 次消费的 40% 返给上级，第二次消费的 40% 又返上上级，第三次消费的返给上上上级，以此类推。。。

如何才能让用户主动去推广五个人及消费9笔订单呢？首先要成为会员，因为分享是完全免费下载注册的，不需要缴纳会员费。只有成为会员才能获得下级团队消费佣金奖励，没有成为会员只能看到收益，同时也无法提现的。乐分享就是抓住了用户消费心里啊，你想想每个月消费九次，这个大部分人也能完成。因为这九次消费不是要求用户强制去购买产品，而是你本来就要充话费，本来叫点外卖，本来就要去、购物，也只是通过了分享跳转该在哪里消费。是在哪里消费的，该买什么还是买什么，不仅不会改变用户的消费习惯，而且同样的产品还有一定优惠，所以想想用户肯定能完成消费笔数啊！

还有一个区域合伙人的角色，以区为单位，一区一代理。系统会根据用户注册地址归属给相应的区域合伙人。比如一个注册地址在东莞东城区用户，那么这个用户所有消费佣金的10%会给到东城区的合伙人。举例，东城区有10万会员，每个会员每月消费十次，若是每次消费有一块钱的佣金，10万会员就有10万元的收益。

为避免坐享期成的，因为它的设计就是帮助，人人都得有大我精神。如果你完成推广5人及月消费9单的话，即使你下面所产生的各种收益也只能查看，是不能提现的，并且平台会每月清零。