

## 简单易上手的分享购商业模式！

产品名称	简单易上手的分享购商业模式！
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	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

有一款非常简单易上手而且还最近很火爆的商业模式——分享购商业模式

分享购架构：

采用自动排位机制，五五公排。

当你推荐五个人进入平台之后，再推荐第六位用户进入，他就会自动进入下级，也就是说变现的上级在帮助下级组建团队。

我们术语称为五五公排机制：

在五人排位达到第九次裂变之后，那么最后达到244万的用户量，假设这244万的用户量就按一毛钱来算就是24.4万，就算只有10%的用户活跃度那也有2.44万的收益。

这就是一个粗略的计算，那么就需要解决如何能够有这么多用户，要么就是两种情况能让那个用户留在平台发展：

用户进入平台时，能够获得较高的利润收益；

之前买商品的用户进入平台之后买的东西基本与其他平台的相差无几。

分享购平台集合第三方主流电商平台以及吃喝玩乐资源等等，这些大部分人的刚需都在消费当中。

但是在平台当中所有的产品基本上都不是平台自己的，他更像是一个中转站，他不仅仅只是满足消费者消费的一个平台。

还会有着一些模式以及角色。

奖励机制：

自购奖励，此为消费者本人可得，通过在平台领券省钱，再到相对应的平台领券，这个动作是先让用户与平台产生联系，等到消费完之后就会产生奖励了。

分享购相当于一种产品中介，讲用户介绍到地方进行消费之后，用户买了肯定要给到相对应的好处。

一、自购奖励：对用户而言，原来就在原来的地方购买，现在还少40%。

二、分享奖励：给他的这个上级会员，此奖励按购物笔数给到对应的上级。40%

三、作为平台而言，需要招商，而需要区域招商以收获地址为导向，在该地区内所有人的消费的10%都将给到区域代理。

四、平台运营费用10%。

其实对于分享购而言其逻辑是非常简单的，但是如果想要达到平台迅速发展如此多的会员量，则一定需要相对应的规章制度。

分享购属于一级分销，每一笔消费只会有一位用户获得奖励。

而对于分销与传销之间有一定的区别：

- 1、传销的目的是无止境的发展下限，千方百计地通过扩大下线来赚钱，分销面对的终端用户始终是客户，目的永远是产品经营销售。
- 2、传销的产品大多数并没有品牌可言，术语质量以及价值都不高的商品，分销系统是以优质的商品作为基础的，来销售商品售卖给客户。
- 3、分级标准不同，传销的分级从未有过底线，几乎是随便来分级，只要自己的下限越多就越好，将自己推向食物链的顶端。而分销只可以固定等级，并不可以无休无止地发展自己的下线。