

马化腾：腾讯都服的商业模式——【乐分享】为何得民心，模式解析

产品名称	马化腾：腾讯都服的商业模式——【乐分享】为何得民心，模式解析
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

世界正在迎来一个新的时代，一个新的机遇，互联网经济将重塑世界经济，世界经济将有一个新的模式，不仅在中国，而且在世界各地。

“假如说过去20年互联网‘从无到有’，那么未来30年，互联网将‘从有到无’，这个‘无’是‘无所不在’的‘无’，没有人能够离开互联网而存在。”12月3日上午，第四届世界互联网大会在乌镇开幕，阿里巴巴集团董事局主席在开幕式致辞时表示，对互联网经济和网络世界与其说担心，还不如担当。

致词中，马云向全场的互联网企业家倡议：的互联网企业是新时代的宠儿，获得了从未有过的机遇和财富，但更重要的是应该担当从来没有遇到过的巨大责任，因此互联网企业应该靠与时俱进赢得市场，要不断创新商业模式，跟着市场的潮流风口走。

现在的传统的电商消费模式已经很难吸引顾客，众所周知，大数据通知，消费者们普遍的主流平台就是：某东、某宝、某会、某夕等等

（那么这时候，有商业思维的人就想，要如何不改变消费者的日常消费习惯下，可以让自己的平台赚到钱和绑定消费者的盈利关系呢？有想法有思

维就会有研究，终于2022年下半年，新的商业模式——乐分享商业模式腾空出世)

一、乐分享的市场背景

二、乐分享的商业逻辑

乐享购”平台模式整合了我们日常生活中能用到的所有平台、某猫，某东、某多、某宝、某滴、某团等等。只要是我们平时生活中用得到的，都统一整合到一个APP或者小程序这个乐享购里面了，并且手机里面不用再下载乱七八糟的APP了，只需要下载乐享购，就可以替代所有APP，是不是非常简单节约手机内存呢。重要的是通过乐享购这个平台还可以优惠打折买到产品呢，同时运营乐分享的企业老板还可以跟每一个消费者的日常消费绑定盈利关系。

二、乐分享的功能逻辑

1.自购奖励

产生粘度：用户通过乐分享进入这些主流消费平台购物，可以享受5%~40%左右的优惠，产品利润越多，优惠就越大。

2.分享奖励

合法裂变：用户通过分享形成的关系串联，如A-B-C-D-你-E-F-G-H，当你次消费时，你可以获得自购优惠，D可以获得分享提成。当你第二次消费时，你可以获得自购优惠，C可以获得分享提成。当你第三次消费时，你可以获得自购优惠，B可以获得分享提成。以此类推，达到消费封顶后，重新从次开始计算。这种分享模型始终只有一个用户享受提成，非常合理。

3.区域奖励

招商，快速回本：用户可申请或升级成为某省或某市、区代理，成为代理后，根据用户的下单区域，获得相应的地域代理提成。

三、乐分享的会员逻辑

乐分享系统是五五复制倍增的，每个人分享5人，多余的直接滑落你关系组合以下，也就是说你推荐的人超过5个，多余的人也会滑落到你的下面！你的网体9层共计244万人！

举例：

你下面关系团队五个人的笔消费所获得的佣金的百分之八十奖励给你

第二层二十五人的第二笔消费佣金会奖励给你

第三层一百二十五人的第三笔消费佣金会奖励给你

第四层六百二十五人的第四笔消费佣金会奖励给你

第五层三千一百二十五人的第五笔消费佣金会奖励给你

第六层一万五千六百二十五人的第六笔消费佣金会奖励给你

第七层七万八前一百二十五人的第七笔消费佣金会奖励给你

第八层三十九万零六百二十五人的第八笔消费佣金会奖励给你

以此类推

.....

四、乐分享的风险问题

这个问题是每一个做平台做模式的企业老板关注的问题，关键性也就在于合法合规，在这里，微三云吴丽萍将重点介绍乐分享商业模式已经过律师审查，完全合法合规。

1.平台不收取任何费用，无论是用户还是会员。

2.没有多层次的分销，消费者每次消费产生的收入只会给上面的一个而不是说第二个。

3.没有团队报酬，完美规避红线风险

五、乐分享的优势特点

任何一个国家、企业、人，想彻底摆脱互联网活到今天，是不可能的。这是这次大环境事件给世界经济的强烈信号.....我们必须把握未来，必须通过未来的技术、理念完善我国的经济体系。

未来已来，不管你是否看懂

唯有跟上，才不会被市场所淘汰

想要获得完整资料可找小编获得

如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询小编，结合现有资源梳理适合的方案

关注、咨询小编，更多市场干货资料和客户运营案