

# 分享购是否真的“涉传”？全面解析分享购模式

产品名称	分享购是否真的“涉传”？全面解析分享购模式
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

什么是分享购？分享购的模式是否真的“涉传”？作为2022年最火爆的营销模式，分享购一上线就受到了广大电商平台和用户的关注。其中，有部分人的关注点都在分享购模式是否涉传。

### 一、什么是分享购？

分享购是一种购物省钱赚钱的营销模式

### 二、如何营销

分享购整合了主流的电商购物以及本地生活服务平台，如京东、淘宝、天猫、拼多多、美团等等

### 三、分享购模式特点

帮助用户购物省钱，推荐用户躺赚。

### 四、如何省钱？如何赚钱？

通过分享购模式的平台选中商品，自动跳转第三方平台（京、淘、天、拼），自动减免金额；推荐新用户注册消费，新用户省钱、推荐人获得佣金收益。

## 五、为什么要不直接下单，而要跳转？

新电商平台难推广，用户不信任，从分享购模式的电商平台跳转第三方主流平台，由第三方平台发货，不改变用户消费习惯，且用户信任。

## 六、分享购如何引流？

五五裂变（即每人可推荐5人注册），一共分为9层，共2441405人。

## 七、收益怎么来？

层级下的用户消费，上层的人持续获得收益。

## 八、提现条件

- 1.推荐5个人
- 2.每月消费9笔

## 九、分享购的优势

- 1.分享购整合了各大主流平台，解决了平台供应链问题
- 2.提供了多种消费场景，几乎满足用户所有的日常消费（如打车、网购、充值缴费、外卖、、买菜、到家服务）
- 3.快速吸粉引流，建立团队架构
- 4.平台规则使用户活跃，平台活跃有资金流水
- 5.平台有资金流水，持续创收，持续盈利
- 6.用户自购省钱，分享持续赚钱

以上九条基本上就解析完分享购模式，那么回到正题，分享购模式到底是否涉传呢？

其实很简单，以分享购逻辑的阶梯层级，我举个例子：

第一层有1个人第二层有2个人第三层有3个人.....第九层有9个人重点来了！第九层的9人消费第1笔，由

上八层的推荐人拿奖励第九层的9人消费第2笔，由第七层的推荐人拿奖励第九层的9人消费第3笔，由第六层的推荐人拿奖励第九层的9人消费第4笔，由第五层的推荐人拿奖励每次的奖励只会奖励给上层中的1个人！

众所周知，分销超过三级就是C销，而分享购模式的奖励机制在分销中只是一级分销，因此也就不是C销，而是合法营销。很多人的关注点可能都放在了九层级上面，因此误认为分享购模式是C销，实际上却不是，所以千万不要被误导了。