

# 2022年互联网全新商业模式，分享购模式赋能社交电商

产品名称	2022年互联网全新商业模式，分享购模式赋能社交电商
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

如果你是作为一名互联网电商运营者，你一定知道分销模式、拼团拼购、秒杀、预售、链动模式、众筹、挂售、寄购、盲盒等等的玩法，电商平台的各种营销手段花样百出。就在今年，有一个全新的商业模式出台，那就是【分享购】，分享购模式的出现，将会令电商行业再度火爆起来，如何做到呢？一起来分析。

先来看模式规则，【分享购】中的用户具有裂变特性，分享5个人后，他们会自动成为你的架构成员，每人最多可推荐5人，当你推荐第6个人时，他将会自动去到那5个架构成员底下，如图：

层级：  
第一层：5人  
第二层：25人  
第三层：125人  
第四层：625人  
.....

以此类推.....直到推荐到第九层结束，每个人可以推荐九层，这时候团队架构总人数是2441405人。

这是分享购的裂变制，我们知道，分享购对接了超级电商平台，可以满足用户的全部日常消费，并且消费能够享受比其他平台更加优惠的福利，对于用户来说，本身就具有一定的吸引力了。但【分享购】的福利远远不止于此，用户消费不仅可以省钱，而且推荐好友在平台日常购物还能获得收益。

平台的三种奖励分别是自购奖励、分享奖励、区域奖励。

自购奖励：用户自行下单可获得返佣；

分享奖励：下级购买上级获得返佣；

区域奖励：区域合伙人获得本区所有下级订单返佣（按注册地址）

从奖励的制度来看，【分享购】具有社交电商的属性，也就是说，在这方面的规则与社交电商是不谋而合的。因此，社交电商完全可以直接套用乐分享购。为什么这么说呢？社交电商的核心在于“社交”二字，也就是通过分享给好友，让好友购物享受更优惠的产品，同时自己也能得到佣金奖励，那么乐分享的五五裂变制在这里就能充分的发挥优势。平台解决了流量的问题，接下来就是如何转化，这也是活跃度的问题，那么社交电商是怎么解决呢？

实际上，社交电商对转化的问题并没有好的解决方式，打个比方：你为了挣钱会每天不停地给好友分享大量的商品吗？你会让好友去先飞你分享的东西吗？相信不会，所以这一步的转化也就成了社交电商的一大难题。而【分享购】模式的规则却能完美地解决这一问题。用户想要提现奖励，需要满足两个条件：

一、推荐满5个人

二、消费满9笔（每笔订单金额不限）

第一个条件是为平台解决流量的问题，第二个条件才是核心，因为它能解决用户本身的活跃度，每个人都积极地消费和带动消费，用户活跃了，那么平台的活跃度也跟着大大提高，而且还有了流水，这就是乐分享购的最为核心的一步。

社交电商的发展已经非常成熟，但现在的社交电商也遇到很大的瓶颈，因为整个市场经济的大环境不好，不管是在涡流方面，还是消费者的消费观念和意识，都处于一种疲劳消极的状态，因此，平台无法找到新的方式刺激用户消费，甚至于说，整个社交电商行业都无法突破这一难关。而【分享购】的规则以及优势，恰好补充了社交电商这一缺陷，所以说，分享购将会带动互联网电商的集体爆发，赋能社交电商打破桎梏。