

# 以创新模式整合流量，实现生态布局——分享购

产品名称	以创新模式整合流量，实现生态布局——分享购
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

假如中国每一个人都给你一元，那么你一下子就能成为亿万富翁。

自20年疫情爆发以来，人们经历了经济发展的一个低谷期，截止到2022年，中国负债者达到了8.2亿，而逾期还不上钱的占42.3%，而这两年疫情控制情况也是时好时坏，人们长期待在家里，心里的郁闷自然得通过报复性消费来释放，那这个时间点我觉得就是分享购能迎来一个爆发的佳时期。

消费者通过乐享购跳转到主流平台上面去消费，而主流平台也会根据不同的产品返5%~30%的佣金给乐享购，这些产品卖的贵，返的就多，便宜就少一点。

乐享购拿到佣金后会把40%给消费者自己，还有40%再给消费者的上一级，还有20%分别是区域合伙人和乐享购各拿10%。

但单单消费者自己能产生的收益是有限的，要是以前可能消费者更愿意直接去主流消费平台上购物，毕竟返那么一点，但今时不同往日了，大家都得勒紧裤腰带过日子了，这个时候就是裂变的好时候。

那成为平台的会员需要花一大笔钱买什么吗？不用

只需要1.推荐5个人 2.月消费9笔

个其实也不算很难，只要和他们说下从这个平台上跳转过去就能返钱，还有优惠。第二个就更简单了，电话费总是要充的嘛，垃圾袋每个月也得备点嘛，尤其是家里有宝宝的，奶粉呀，纸尿裤呀都是一大笔支出，从这个平台上跳转过去就能每个月省一大笔钱。

会员都是通过五五分裂的情况下分裂，坏的情况下就算一个人去分裂，每五个人只有一个人去向分裂，5层也有25个人了，更别提理想状态下5层就是3125个人，这3125个人的分享购买与消费，你都可以获得利润，这还只是五层，理论上是可以一直裂变下去的

