

乐享购的模式解析：用最短的时间，把第三方电商平台的流量引入到自己的平台

产品名称	乐享购的模式解析：用最短的时间，把第三方电商平台的流量引入到自己的平台
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

现如今有一款电子商务商业运营模式，竟然称为能用有限的时间以内，将所有流行第三方电商平台总流量引进到你的服务平台之中？！接下来就让我们拭目以待吧。

这一款商业运营模式叫“共享购”，居然是用户使用共享购能够跳转其它的第三方流行服务平台来进行交易，而且原先也可以通过在平台领优惠券的形式得到打折地进行交易。

但这些流行服务平台还会继续针对不同的商品反给共享购5%到30%的提成奖赏，自然仅仅只是那样的话共享购都不会敢缄口不言了。

当共享购取得提成以后，他并不能着急地放到袋子之中，而会取出40%的提成返给到你客户自身，然后拿40%返还给至该消费者的上级领导VIP，后还会取出10%给到你客户所属的区域合伙人，最终！10%才算是共享购自己的。

很有可能从这点看来共享购基本可以说就是“捡剩饭剩菜”的方式嘛，即使给到客户这么高的优惠价格那么丰厚的奖励，她们进去随便都能获得，长此以往还会没有在服务平台也活跃性不起来了。

接着就是共享购的关键VIP体制了。

共享购这种模式关键使用了四个体制为一体而进行的管理体系。

公排体制：由邀请人强烈推荐二维码或者分享链接的形式，给到你我身边的人来用手机号进行注册，将

就会自动排进该消费者的下属，假如无邀请码、无邀请人，则是由系统软件去进行同一顺序排列公排；

滑掉规章制度：申请注册共享购以后，每一位客户都可以获得自身下方的五个排位赛，假如你推广到第六个人以后，这将会自动排位赛你下边五人下边，同样下方的五人排位赛快满了，也就会自动放到你的下面。

等级规章制度：第一层VIP有5人、第二层25人、第三层125人、第四层625人，总计到九层的会员以后一共有244万的消费者VIP量。

翻转盈利规章制度：你下属的第一层会员的第一笔提成是给到你的，第二层的会员的第二笔提成是给你的依此类推，而且合规合法，保证了每一层消费的都多给一层的人，只制定了一级分销，依据每月消费的订单数来分到层级的客户。

依据之上制度，上边的人来帮你来扩展精英团队，下面的人还在帮忙发展趋势精英团队，全部共享购服务平台都是在帮助自己构建下边九层VIP精英团队。

共享购，搭载了淘宝、某猫、某东、某夕夕、某团等一系列流行交易服务平台，不仅满足客户日常的休闲娱乐的超级汇聚型服务平台，根据共享购去这种平台购物的前提下，还能获得奖赏，与众不同创新的商业模式。

后面连接第三方CPS资源服务平台，在自己APP开展跳转跑客户满意度相对应的平台交易，随后第三方CPS资源服务平台，然后再进行佣金结算。

那样难道说每一位客户都可以直接使用取现吗？那样的话是否每一个客户都要不劳而获？

因此建立了2个取现标准：

一、强烈推荐五位客户

进行强烈推荐五位客户，坚信再普通的人身旁都不止5位好朋友，并且申请注册分享是永久免费的，还能够帮助朋友划算，想必大家愿意共享那样一个平台给到你我身边的人。

二、每月交易九笔

每月交易九笔，共享购并不是需要客户强制消费某一样商品，反而是客户自身九必须交易、充值话费、订外卖这些，即便是买一份外卖送餐都算是一笔交易，一个月九必须通过移动支付多少笔订单信息，而共享购满足客户一切的网络需求，如果通过共享购自动跳转交易就行了，还能为自己划算，何乐而不为呢？