

“消费+分享”的分享购模式，让那些电商平台的用户“为我所用”

产品名称	“消费+分享”的分享购模式，让那些电商平台的用户“为我所用”
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

电子商务发展至今，已有越来越多商家脱离传统电商了，转移到社交电商领域，打造属于商家自己的私域，为何会出现这种情况？

一、人口红利期的结束，导致现在不像以前是卖方市场，而是买方市场，如果不做出改变就会被淘汰。

二、流量付费时代的来临，让商家不再像以前靠着免费的流量来盈利，而是花着高昂的价格去买流量。有实力的大商家还好说，为了打造自己的品牌，可以负担得起。那中小型商家呢？

而打造自己私域的商家，只需要从W信、D音这种大型公域挖掘一些公域流量，再通过一些其他方式转变成自己的私域流量，这不会比传统电商更加好一些？

但是做私域的很多商家的商品品类都不会很多，也无法与这些全品类的传统电商平台去对比，只有依靠一些给用户分钱的模式，来吸引到用户。

现在有一个分享购的分钱模式，这是一个以创新的商业模式整合流量与资源，实现整个生态布局的模式，可实现“消费+分享”的新型聚合生态模式，再结合分红奖励来打造一个消费返利式的商城。

现在我们来看看这个模式是怎么用的

这个模式集成了某宝某猫、某东、拼夕夕、某团、某了么等主流消费购物平台，满足用户日常吃喝玩乐衣食住行的聚合模式。

这个模式分为两个版块，一版块是会员制度，可以解决平台的用户裂变问题，二版块是奖励制度，可以解决平台与用户的盈利问题。

一、会员制度

会员制度是公排式的自动排位，每个注册进来的用户都会获得一个排位，这个排位下有五个位置，下面五个位置满了则向下滑落。

不管是自己推荐的，还是上级推荐的，或者是通过平台推广进来的，都可以进入这个用户排位下面的位置，扫码注册则在该码体系内排位，未扫码注册则按系统体系排位。

那么，下一层会有5个；下二层会有25个；下三层会有125个；下四层会有625个；下五层会有3125个；下六层会有15625个；下七层会有78125个；下八层会有390625个；下九层有1953125个，九层加起来一共总共有2441405人。

二、奖励制度

光有会员制度还不够，还得有奖金制度，当用户通过平台跳转消费了

之后会获得一笔佣金。

这笔佣金的40%是返给用户本人的自购奖励，40%是返给上级用户的分享奖励，10%是平台收益，10%是分红奖励。

40%的自购奖励是返给用户本人的，10%的平台收益是平台的赢利点，10%的分享奖励是留给合伙人分红的。

但是，其中的分享奖励对于用户来说有着巨大的吸引力，因为这就是用户可以额外赚取的收益，我们来看看这个分享奖励是如何发放给用户的。

假设这个用户的团队下面有着九层，那么这个用户可以获得：下一层的第1笔分享奖励，下二层的第2笔分享奖励，下三层的第3笔分享奖励，下四层的第4笔分享奖励.....下九层的第9笔分享奖励。

你想想，下面九层总共有244万人，就算每一笔的分享奖励只有0.1元，团队下10%的人完成了消费，那你还可以获得两万多的收益，是不是很恐怖？

但是想要获得这个奖励需要完成“直推五人”和“每月完成九笔订单”这两个任务，然后次月就可以直接提取了。

这个模式亮点有两个，一个是这个恐怖的收益，另一个是让各大主流电商平台（拼夕夕、某宝、某东、某团、某滴）的用户间接成为这个平台的用户。

需要了解更多分享购模式等相关信息或者其他方面的电商问题的读者，可以留联系方式私信小编