

新场景、新消费“后浪”模式——乐分享模式，微三云钟小霞

产品名称	新场景、新消费“后浪”模式——乐分享模式，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

近年来，随着消费者收入的增加及其消费观念的转变，一方面我国零售行业整体发展态势起伏不定，另一方面数字化时代消费者的购物方式、交流方式的转变引发了零售业态变革，线上线下融合趋势愈加明显。

分享一个2022年下半年独特的商业模式，这个模式人人可参与，这是一个刚上线的平台，大家都知道每一个强大的平台起来，**批用户永远是*大的受益者，那么分享购是一个什么样的平台呢？如何来理解新型模式分享购

分享购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应用。结合CPS资源、商城、礼包应用，可实现“消费”+“分享”的新型聚合生态模式。对接全平台CPS资源，用户领券后可到各平台购物，同时返还佣金给平台或者用户。

包括各大电商平台、第三方本地生活服务、旅游出行等，加油特惠85折，提前预定某团酒店优惠和各种出行工具享受*低优惠。

分享购的业务逻辑

用户通过分享购跳转到这些CPS资源主流平台购物消费，主流平台会根据不同产品返5%~30%的佣金给到分享购，根据产品利润高低来进行返佣，当分享购平台拿到这些佣金后，会拿出40%返给用户自己，然后再拿出40%返给这个用户的上级会员，然后拿出10%返给这个用户所在的区域合伙人，*后分享购自己留10%。

举个例子，一用户通过分享购去淘宝买了一个100元的化妆品，那么这个化妆品的返佣假设是10%，也就是说返给分享购是10元，当分享购拿到这10块钱以后，首先会拿出4块钱直接返给消费者，再拿出4块钱返给这个消费者的上级会员，再拿出一块钱返还给这个用户的区域合伙人，*后分享购留一块钱这样一个逻辑。是不是很好理解？

会员制度说明：

举例：每个点位下面只有5个位置，下面5个位置如果满了则向下滑落，扫码注册则在该码体系内排位，反之，未扫码注册则按系统的体系来进行排位(滑落规则为从上到下，从左到右自动排位，由系统完成，不需要人工客服操作)。另外，平台也可根据实际的运营需求，自定义设置裂变基数（比如三三、四四裂变）。

当用户注册了分享以后，会发现他的团队人数在增加，他的收益在增加，但是当他提现的时候，系统会告诉他，你需要成为会员才能够提现。

那么如何成为会员？2个条件，**推荐5个人，第二每个月消费9笔，这2个条件对于用户来说基本是没有什么难度的，平台都一些刚需大家

都能用到的刚需产品，而且注册分享购是完全免费的，还可以立刻帮助朋友省钱，就算没有利益，很多人都愿意把这么好的平台分享给身边的朋友。第二每个月消费9笔，分享购不是要求用户强制购买某个产品，而是用户本来就要消费，充话费，点外卖等，哪怕是购买一个垃圾袋都算一笔消费，想想一个月要通过手机支付多少笔订单分享购几乎满足用户的一切网络需求，你只要通过分享购跳转消费就可以了，而且还能省钱。

分享购的应用订单支持：商城、大礼包应用、各大平台CPS资源。商城订单包含自营产品、京东、供应商、供应链、星链等。

一旦平台人流量起来，为了增加用户之间的黏性，平台还可以对接头部广告让消费者在购物的同时还可以通过看广告来实现变现，也可以对接超级云APP生态系统，去中心化的解决方案，强大的社交体系：图文资讯、视频、直播、短视频、聊天、支付等多工具综合平台。