

# 分享购链接CPS共享优惠模式：导购变现、自营电商变现，微三云钟小霞

产品名称	分享购链接CPS共享优惠模式：导购变现、自营电商变现，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

所谓电商，是指在互联网上以电子交易方式进行交易活动和相关服务的活动，使传统商业活动的各环节电子化、网络化。电子商务包括电子货币交换、供应链管理、电子交易市场、网络营销、在线事务处理、电子数据交换、存货管理和自动数据收集系统。

电商涵盖的范围很广，主要包含：B2B、B2C、C2C、M2C、O2O等很多模式。（B指企业、C指消费者、M指生产厂家、O指线上或线下）

而从电商的发展趋势来看，我们可以把它分类为：传统电商模式、社交电商模式、跨境电商模式、内容电商和兴趣电商。接下来我们一起了解一下这几种电商模式。

目前的电商变现大致分为三种：内部电商CPS、导购变现和自营电商平台。

内部电商CPS是指电商的代运营，商家把商品放到APP上进行售卖，通过增加一些展示机会入口引流到对应的店铺，实现沟通转化，同商家进行CPS分成，从而实现变现。

导购变现适用导购变现的主要是独立的网站、APP产品，这类产品或通过内容、或通过社区，具备了足够用户量和活跃度。只需要搭建商品展示页面，通过与购物平台分销、广告系统合作，进行选品招商、上下架、结算等工作。

自营电商与导购相比，自营电商的不同在于自主搭建系统，包括频道、订单、支付的全套系统，自主把控商品品质和服务，盈利空间也较大，但是商品质量的控制需要投入大量的人力物力，一旦出现不合格的产品，就很容易会引起用户的厌恶和抵制。

根据以上一系列问题公司开发的一款分享购链接CPS共享优惠模式，简单介绍下它的业务逻辑。

它是一个APP软件，上面聚合了市面上主流的消费购物平台，满足了所有用户的网购生活开销需求。比如用户通过乐享购APP充话费，电费等，不但可以打95折，同时运营商还返佣金给乐分享，乐分享通过推荐关系，把佣金按先后来后到公排的方式再分配给用户，实现全民共富，人人都有机会月入上万以上。

用户是没有忠诚度的，哪里有好处就去哪里，如果你认真了解了平台，你就会知道分享购\*大的亮点，就是能够给用户\*\*持续的好处!

分享购APP背靠央企，公司合法合规注册，依法纳税，不收任何会员费，佣金也是只给一个人分，制度完美规避了涉传的风险!

只有公司能赚到钱，项目才能长久发展。因为乐享购制度是正向拨比，佣金还有留存，加上公司的轻运营模式，成本极低!

分享购app5项收益：

个人收益(指的是40%消费收益)

会员收益(指的是40%共富收益)

合伙人收益(指的是区域会员消费，平台返到的10%)

招商收益(指的是区域合伙人支付的系统服务费的30%)

区域推广收益(指的是推广区域服务中心收益的10%)

举例：“五五裂变”机制

每个点位下面只有5个位置；下面5个位置满了则向下滑落；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。

注意:滑落规则为从上到下从左到右自动排位，由系统完成，不需要人工操作。平台可根据实际的运营需求，自定义设置裂变基数，如“三三裂变”。

分享购应用订单支持：商城、大礼包、CPS。

以实际销售额给广告站点销售提成费用。CPS模式是将电商平台（淘宝、京东、苏宁易购.....等）上的产品或服务过渡到自己平台上的一种商务形式，站点可以通过推广和销售平台上的商品从而赚取卖家的佣金。

分享购分佣算法：

商城订单：

分享奖=（现价-成本）\*提成比例； 自购奖=（现价-成本）\*提成比例

cps订单：

分享奖=第三方佣金\*提成比例； 自购奖=第三方佣金\*提成比例

## 分享购奖励提现规则:

推荐5个有效用户(一次性)； 每月消费9笔订单； 当月奖励，次月提现。

## 用户端界面：

## 应用优势：

市场规模大，网购生活刚需消费永不//过时。

免费注册好推广，项目准备启动，时机足够早。

模式好，按顺序公排，管道收益。

产品刚需，电费，话费95折，淘宝，京东等平台产品有20%左右的利润。

合情合理合法，规避非法集资，传销，漏税等传统政策风险。

项目长长久久，打造管道收益。

复制容易，每人分享5名免费用户。

纯线上运营，没有门槛，利他，兼职可做，扩展人脉的好工具。

对接广告联盟：聚合数千家广告主，其丰富的广告展示场景与公司各大系统的深度结合，帮助平台快速实现流量增长与变现。

对接超级app:打造一个能聚集私域流量并且能开放公域流量的超级云App,不仅包含微信的社交功能，头条的新闻资讯，支付宝的支付功能，去中心的商业聚合生态。商业模式也是随着市场不断的变化，如果不抓住互联网的风口，随时都可能被淘汰，关键还要看这么来利用它，并合理地去使用。对于一个企业的经营来讲，关于商业模式，我们经常听到一句话，方向比努力更重要。跟太极是一个道理，如果我们的方向错了，越是努力我们反而可能离目标会越远。也就是说商业模式关乎一家企业在面向未来的发展方向性的问题，这非常核心的一个原点和基点。