

# 电商圈热搜的话题，乐分享模式上线！赋能电商平台，干货满满收藏

产品名称	电商圈热搜的话题，乐分享模式上线！赋能电商平台，干货满满收藏
公司名称	东莞市微三云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	13728755927 13728755927

## 产品详情

分享购在市面上已有很火的平台了，叫做乐分享，那乐分享是一个什么样的平台呢？是一款集合某东、天猫、某宝、并夕夕、[美团](#)、饿了么，滴滴、充值话费、加油优惠等等大众主流购物服务综合服务平台。

### 一、【分享购】的商业逻辑

分享购的商业模式的逻辑很简单，它不改变消费者平常的购物方式和消费习惯，消费者平时在淘宝买东西，通过分享购的模式搭建的平台依然是去淘宝买东西，平时是在拼夕夕买东西，通过分享购的模式搭建的平台还是去拼夕夕买东西，该在哪里买还是在哪儿买，该买什么还是买什么，但是通过分享购搭建的商城平台不光可以省钱，还可以赚钱，只要用户注册了平台身份，就可以享受平台给的超级折扣特权

例如：正常充话费折扣力度不大，充100便宜也就便宜一两块，而在分享购模式搭建的商城平台充值，100块钱只要95，而且是快充，不像那些话费优惠充值优惠几元却需要等待2天左右的慢充；除了充话费，家里用的电费也是九五折，[中石油](#)

加油也是九五

折，是不是对用户来说很有

吸引力？还有比如你要网购，不管是在淘宝、[京东](#)、[拼多多](#)

，同一个产品，只要通过这个分享购搭建的商城平台去购买，就可以让你优惠几块、几十块甚至上百块，一年下来能让你省几千上万块钱，不香吗？尤其是在现在新馆反反复复，经济环境不理想，半个中国的物流都瘫痪，很多人无法网购，只要等疫情一缓和，将迎来网购用户报复性消费，这也是了风险爆发的佳时机点，看一个项目能不能被市场接受，很简单，就是问一下你自己。如果有这样的平台，你会不会去使用，我相信绝大多数人都是愿意去使用的，那了解了互相的基本情况以后，是不是觉得的确是给用户省钱，创造价值的。那么大家关心的问题就是你如何通过分享购赚钱呢？

那接下来的这一部分内容呢，是整个项目核心的部分，但是因为逻辑性比较强，需要你认真的看，如果一遍没看懂，（可以找小编获得完整方案）。那我会通过八个板块来彻底让你了解什么是乐分享，以及乐分享的共富核裂变系统。

## 二、【分享购】的业务逻辑

消费者，通过商城平台界面，跳转到这主流大平台去消费，主流大平台会根据不同的产品返5%-30%的佣金给平台，产品利润高，就多返一点，产品利润低就少返一点，平台拿到这个佣金以后呢，会拿出40%返给用户（自购奖励）；拿出40%返给这个用户的上级会员，（分享奖励）；出10%返给这个用户所在的区域合伙人，（区域奖励）。后分享购平台自己留10%。

举例：一件淘宝网店的衣服原价100，用户通过分享购商城跳转淘宝，90元买了那个原价100元的口红，那么这个口红的返佣我们是10%，也就是说返给了平台十元。首先呢，平台拿出四块钱直接返给消费者，在拿出四块钱返给这个消费者的上级会员，再拿出一块钱返给这个用户区域合伙人。后平台自己留一块钱。

## 二、【分享购】的会员制度——五五排位

- 1.每个点位下面只有5个位置；
- 2.下面5个位置满了则向下滑落；
- 3.扫码注册则在该码体系内排；
- 4.未扫码注册则按系统体系排。

制度优势，参与门槛低，人人皆可参与；一注册就有收益；上层关系帮你组建团队；下层关系帮你组建团队；平台帮你组建团队；团队人数指数倍增；收益每月持续增加；一劳永逸管道收入

当用户注册以后，将会获得一个身份位，每个身份位下面，只有五个位置，如果你推广的第六个人以后，它会自动排位到你下面五个人的下面位置。你上面的五个人的位置满了，他们推广的人都会自动的放到你的下面，除此以外，在公司整体品牌推广下，会有无数慕名而来的未填写邀请码的用户也都会自动排位滑落到你的身份下面。这样一层五的结构，你的第\*一层是不是有五个人，第二层有25人，第三层有125人，第四层有625人，以此类推，直到第九层有1953125人，这九层加起来一共244w多人的消费所产生的佣金都会跟你有关系

## 三、【分享购】奖励提现规则

如何让每一个人愿意主动去推荐五个人进入了分享的精妙的设计。在于此，当用户注册了分享以后，他会发现他的团队人数在增加，它的收益在增加，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？

两个条件

推荐五个人，相信在普通的人身边都不止五个朋友，注册了分享是完全免费的，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

每个月消费九笔了，不是要求用户强制购买某个产品，而是用户本来就要消费，本来就要充话费，本来叫外卖，哪怕是购买一个垃圾袋都算一笔，想想一个月要通过手机支付多少笔订单了，几乎满足用户的一切网购需求，你只要通过了分享跳转消费就可以了，还能省钱。所以第二个条件对于很多人来讲也能完成，加上佣金月底要清零的规则，更有动力去完成分享，通过63天的陪跑计划，快速的搭建用户体系下面九层的团队结构

设想一下，如果有244万人的消费都会跟你有关系，你一个月能挣多少钱？

#### 四、【分享购】风险问题

那我在这里重点说一下，【分享购】的制度已经经过律师的审查，完全合法合规。

- 1、我们没有门槛费用，用户也好，会员也好，平台不收取任何费用。
- 2、没有多级分销，那每一次用户消费所产生的收益只会给上面的一个人，不会给第二个人。
- 3、我们没有团队计酬，完美地规避了风险
- 4、没有任何风险了，风险公司合法合规注册，依法纳税，不收取任何的会员费，佣金也只分给一个人制度。完美规避了社团的风险，地方项目能够长久，只有公司能赚到钱，项目才能长久发展。因为政治制度是正向波比，没有任何泡沫，佣金还有留存，加上公司的轻运营模式，成本极低。同时我也有必要给你算一下，成为了分享会员，你会有多少收益？因为了分享的这套制度，你下面九成团队人数一共有244万多人啊，早早晚晚一定可以搭建完成，对吧？那么我们假设每个人每个月贡献0.5元的收益，也就是244万人乘以0.5元，等于122万美元，我们就算打一折，是不是也有十二万一个月？而你付出了什么？只是推荐了五个人每个月正常消费九笔而已。这个项目的特点就是积少成多。

#### 五、【分享购】平台优势

- 1、不受趋势影响，不管时代怎么变迁，科技如何发展，就算原宇宙变成了现实，网购生活消费永远不会过时。
- 2、市场无限巨大，2021年我国的网购用户规模达到了8亿，所有的网购用户啊，都是了风险的准用户，2021年全年的网上零售额达到了十三万亿，同比增长了百分之4.1
- 3、刚需高频复购，吃喝玩乐衣食住行是活着的人必须要消费的了。分享APP上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。
- 4、用户瞬间能接受不是要求用户强制购买了分享平台上的产品，而是你本来就充话费，本来就要点外卖，本来就要去淘宝、[京东](#)、[拼多多](#)购物，你只是通过热分享跳转该在哪里消费还是在哪里消费，该买什么还是买什么，不仅不改变你的消费习惯，而且同样的产品还有一定的优惠。

#### 六、【分享购】商城的前端

中国每年网上购物已经突破万亿!传统企业不能一成不变，可以结合互联网分享让更多的创业者实现梦想!眼光决定你是消费者还是投资者，每一次商业模式的升级和产业模式变革，都会让所有人处在同一个起跑线，如互联网的出现。现在，新的商业模式在用它的创新能力，让所有人处于同一起跑线上，是愿意起跑，还是原地踏步，取决于你，人生就是一场不能更改的演出，不选择也是一种选择，不面对也是要面对!