

“自买省，分享赚”：分享购的优势点有哪些？

产品名称	“自买省，分享赚”：分享购的优势点有哪些？
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

社交电商，顾名思义就是社交+电商，是传统电商的一种新的场景模式。它借助社交媒介的传播途径，通过社交互动、内容分享等来辅助商品的购买和销售，从某宝的种草、拼夕夕的拼购、疫情期间新直播带货的兴起、社交电商等等，这些词语已经成为网络购物中的热门概念。在其背后，“全民社交”正推动网络零售从模式、场景到理念的深刻变革。

近期呢推出是一款“自买省，分享赚”的APP，今年开初乐分享模式在个人端取得了不俗的成绩，一个月吸纳了75W粉丝，分享购APP一款集成了淘宝、天猫、京东、拼多多、美团、饿了么、话费、电费、中石油、中石化加油卡充值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APP，独特的商业模式，响应国家号召，为实现全民共富而努力奋斗。

通过用户在微信等社交平台分享，利用社交关系进行传播，吸引用户购买。

目前主要有两种形式：

1.通过用户社交互动分享促进消费

2.通过利益激励机制鼓励个人分享商品链接推广商品。

如礼物说小程序通过用户分享礼物给好友,加强了其社交属性。

分享购模式的上线，又是引起了网络上一波又一波的话题，随着热度的持续上涨，相信在屏幕前的你应该也不会陌生，我就来给大家详细聊一下，分享购的优势点究竟有哪些？

对于分享购来讲：

1、快速引流裂变

分享购采用的是公排机制以及五五裂变制度，每一位用户的下级都只能有五人，目标清晰明确，并且很

容易完成，还有一个关键点，上级分享了五位用户，当用户发展到第六位用户的时候就会利用公排机制，将推荐的第六位用户发展进入到下级用户当中，每一位团队成员的业绩都与上级有着密切的关系，所以在架构上，所有的上级的人都是在帮组你组建团队，一个人的资源有限，但团队的资源则在无限制的放大，因此分享购也可以快速裂变引流。

2、供应链系统完整、消费场景丰富

分享购不仅仅整合了各大超级电商平台以及本地生活服务平台，已经足够满足用户在日常的所有消费，例如充值话费、充值水电费、线上买菜、线上外卖等等，消费场景丰富、供应链非常完整、商品种类也十分齐全。

3、超值优惠

在分享购平台商城进行购物，不仅仅只是在商城内购买，通过对接的CPS生活服务以及第三方超级平台的商品，并且价格也将更加的优惠，相同的商品，分享购平台商城下单也可以省钱。

4、分享赚钱

分享购物不仅仅能够很好地解决了用户的购物需求，并且还能通过分享收益，每一位用户的下级都推荐五位用户，他们在平台的消费都会有着一个分享奖励，只要是下面的用户层级并没有你高，那么他们的消费也会对你产生佣金。

但提现有着两个条件，是推荐五位用户，第二是每一个月都需要消费九笔订单（这九笔订单不限制消费金额，也不限制在任何平台只是需要通过平台跳转即可算入）

佣金的规则是指，用户每一个月必须要消费九笔才能提现的佣金，消费笔会返佣给上面层级1人，消费第二笔将会返佣给上面的第二层级1人，第三笔消费会返佣给第三层级的个人，当然每一笔订单都只能有着一位用户获得返佣，也就是说，按照分级的角度来看，此模式属于一级分销。

5、活跃度高

分享购模式的提现条件之一是指在平台当中的消费是需要九笔订单，但在这里其实并不是指强制消费，而是想要拿到佣金奖励的用户，带动打击的积极性以及参与度，于是当用户想要拿到佣金奖励的时候，就会积极地参与消费，并且是属于日常的开销，但对于平台而言，用户活跃度将会得到大大提升。

6、打造商业生态、带动经济发展

分享购当中的裂变、实惠、商品丰富、消费挣钱等几个特点，将会让消费者、商家、供应商之间将会产生更加密切的往来，积极地带动了商品的流通和使用，让消费者的消费需求更加简便，商家的业务也会更加明确，供应商的供货更加积极。终，三方的联系也会变得更加紧密且密切，同时也就带动了消费升级，形成一环商业上的生态，带动经济的流通和发展。

以上就是分享购物的商业模式的特点。

后特别说明一下，在平台有一定用户量、会员量以及流量之后，同时能够通过线上平台营销招商的方式，将线下门店进行整合、引入分红、区域代理、商业招商等进行加强线下发展。