

## 概述：2022年互联网新商业模式

产品名称	概述：2022年互联网新商业模式
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

大家可以思考一个问题，当一个优质的平台起来，批把握风口参与的人是大的受益者，同时一个好的平台也少不了要结合一个好的模式来运行，下面给大家介绍一款2022年下半年互联网新商业模式——分享购商业模式。

分享购在市场上已经有很火的平台了，叫做乐分享，那么乐分享是一个怎么样的平台呢？它是一款集成某东、某宝、某猫、拼夕夕、某团、饿了么，滴滴打车、话费充值、加油折扣等等一些大众主流的购物服务综合平台。

分享购的商业逻辑

分享购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，消费者平时在某宝买东西，通过分享购的模式搭建的平台依然是去某宝买东西，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，只要用户注册成为平台会员，就可以享受平台的超级折扣特权。

想必大家都知道在早充话费都是要到移动、电信公司店面去充值，随着互联网发展现在基本在网上都能操作完成充值，而且正常充话费、加油基本都没有什么优惠，如果在分享购模式搭建的商城平台充值100块钱只要95，电费也是95折，中石油加油也是95折，这种其实对用户来说没有那么明显的吸引力，这还不止，比如平时或者过节你去网购，不管在某宝、某东、拼夕夕，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？

尤其是在现在疫情反反复复，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，将迎来网购用户激发性消费，这也将是不久爆发的佳时机点，看一个项目能不能被市场接受，很简单，就是问一下你自己。如果有这样一个平台，你会不会去使用？在这里我还是相信绝大多数人都是愿意去使用的，那了解大致的基本情况以后，是不是觉得的确是可以给用户省钱，创造价值的。那么大家关心的问题就是用户如何通过分享购赚钱呢？平台怎么来获益？

接下来讲一下这个分享购模式的业务逻辑:

入驻分享购的消费者或会员，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（根据产品利润高低来分配）。平台拿到这个佣金后，会拿出40%返给用户（自购奖励），拿出40%返给用户的上级会员（分享奖励），再拿出10%奖励给这个用户所在的区域合伙人（区域奖励）。后分享购平台留10%给自己。

分享购的会员制度采用公排制度（五五排位）

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，扫码注册则在绑定层级体系内安排，未扫码注册则按系统体系安排。

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。你会发现这个制度可以让上面的人再帮你，下面的人在帮你，你自己在帮你自己。以及呢，整个公司，整个乐分享平台都在帮你，帮你搭建你下面九层的团队。那么理论上来说，一个人只要推荐五个人，你的架构就能够快速完成，这就是倍增学的魅力所在。

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。

## 分享购奖励提现规则

关键问题就是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：个直邀五个人，第二个，每个月消费九笔。

分享购风险问题阐述：

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。首先，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。其次，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。后，我们没有团队计酬，完美地规避了风险。

目前电商可以区分为两种：一种是传统电商；一种是社交电商。但在大环境下，“电子商务”才是王道，与传统电商相比，现在社交电商催生了新型电商以及各种模式类电商，只要你具有一定的粉丝基础，而且你的平台、你的产品拥有一定的吸引力或者未来可观性，就可以打造出你的特色。

如果说还在为互联网创业纠结的朋友，可以私信加关注，我也会根据自己自身的所见所闻，一起来探讨，我是老杨谈商业模式，感谢您的观看。