

甘肃APP开发月引流用户50W+的商城模式，分享购商业模式分析

产品名称	甘肃APP开发月引流用户50W+的商城模式，分享购商业模式分析
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403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

微三云、分享购系统开发、乐分享系统开发、乐享购系统开发、分享购商业模式设计、乐分享商业模式设计、乐享购商业模式设计、分享购商城源码、乐分享商城源码、APP开发、小程序开发、公众号开发

分享购模式分析

短短一个月就能引流50万，用户仅仅两个月的时间就能收益成百上千的商城营销模式；

只需滑落到第九层就总共能达到244万的用户量，并且每人的每一笔消费都能相对给到对应的用户。

分享购背景：

分享购源于一款名为乐分享的平台，此平台曾达到一个月就引流达到50万的会员量，并且都不是靠砸钱砸进去的会员。

大家都知道如今的大数据时代，流量就是所有商家平台所争夺的，谁流量多谁就能在这场电商的“战役”当中取得胜利。

什么是“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。结合了CPS资源、商城、礼包、异业联盟/O2O等应用，可实现“消费+分享”的新型聚合生态模式。

是商城系统中的一个营销模式，用户通过分享购的商城跳转到第三方主流电商平台上去消费，主流平台会根据不同的产品返5%~30%的佣金给分享购，那有些产品呢利润高，所以就多返一点，有些产品利润低就少返一点，当分享购拿到这个佣金以后，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%。

分享购这个模式主要采取了四大机制为一体的体系。哪四大机制呢？

公排制：由推荐人推荐二维码或者分享链接给用户用手机号注册的，自动排入这个手机号的下级，如果无推荐码、无推荐人，则由系统来统一顺序进行公排。

滑落制：注册分享购以后将会获得1个排位，每个排位下面只有5个位置，如果你推广第6个人以后，它会自动排位到你下面5个人的下面位置，同理上面的5个人的位置满了，他们推广的人都会自动的放到你的下面。（平台也可以设置三三、四四滑落，根据情况）

【举例：五五裂变】

- 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；

*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。

层级制：第/一层会员只有5个人，第二个就是25个人，累计滑落*多滑落会员数量9层会员。（会员滑落层级也可自由设置）

滚动收益制：第/一层会员的第/一笔佣金是给到你，第二层会员的第二笔佣金是给到你，以此类推，合法合规且合理。每次消费都只给一层的人，只设计了一级分销，根据每月消费的笔数来分给层级的人。

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滑落到你的下面。这样一层五的结构，你的第/一层是不是有5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1,953,125，这9层加起来一共244万多人，而他们消费所产生的佣金都会跟你有关系。

这个制度可以让上面的人在帮你，下面的人在帮你，整个分享购平台都在帮你搭建下面9层的团队，那么理论上来说1个人只要推荐5个人，你的架构就能够快速完成。

分享购集成了淘宝、天猫、京东，拼夕夕，美团，饿了么等主流消费购物平台，满足用户日常吃喝玩乐，衣食住行的超级聚合平台，通过分享购平台去淘宝等链接平台购物，享受优惠的同时，还能得到奖励，独特创新的商业模式，光平台收益都有机会月入过万。

分享购对接第三方CPS资源服务平台，在自己APP进行跳转到客户需求对应的平台进行消费，然后第三方CPS资源服务平台，在进行佣金结算。

那么问题就是如何让每个人愿意主动去推荐5个人进入分享购？

当用户注册了分享以后，他会发现他的团队人数在增加，他的收益在增加，但提现必须达到两个条件：

1、推荐5个人

这两个条件对大部分人来说很容易完成。第/一个推荐5个人，相信再普通的人身边都不止5个朋友，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。

2、每个月消费9笔

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。

分享购还有一个核心的地方就是，奖励只给一个上级，在分销里面连二级分销都不算，避免了多级分销。因此，不存在法律风险。

分享购为什么能吸引流量？一、对接平台，在模式当中并不是看中你的产品有没有、产品有多少、产品有多好，而是对接的第三方主流电商平台有哪些，符不符合用户的心意。此模式就是通过跳转到这些主流电商平台消费，这些主流电商平台会结算佣金给到平台方，平台方再根据平台规则将佣金发放给到用户。对各大电商平台而言，他们其中数以亿计的用户量，如果说这些用户也能成为你平台会员当中的一员那会是什么感觉，相信你也能够想象出来。

二、关系滑落制度，按照像之前的关系链来做平台，对于个人的人脉人缘就有着很高的要

求，往往在没有获得收益的时候，就会出现人脉损伤的现象。而关系滑落制度，在用户一注册进入平台就会给到一个排位，排位人满之后则会自动滑落到你下级的排位当中，就会出现一个现象，你在帮你发展团队，你的上级也在帮你发展你的团队，甚至没有通过邀请进入的用户也能通过滑落机制进入你的落位当中，帮助你快速组建自己的团队，让你快速的拿到推广奖励。

三、奖励循环发放制度，大多数平台模式都在苦恼的问题，分销？究竟应该怎么分？分少了对于用户而言没有吸引力，分多了又会有触犯法律的风险。而在奖励循环发发方制度中就不会遇到这种情况，在每笔订单消费奖励只会给到消费者本人和一个上级用户，不论奖金的多少，这样既不会有风险，还能够从中得到不少的奖励。

英气连霄汉，忠诚贯斗牛。至今魂与魄，犹绕凤凰楼。

众贼杀了王允，一面又差人将王允宗族老幼，尽行杀害。士民无不下泪。当下李傕、郭汜寻思曰：“既到这里，不杀天子谋大事，更待何时？”便持剑大呼，杀入内来。正是：

巨魁伏罪灾方息，从贼纵横祸又来。

未知献帝性命如何，且听下文分解。

