

乐分享"模式，是什么？让你的小平台整合主流大平台

| | |
|------|--------------------------|
| 产品名称 | 乐分享"模式，是什么？让你的小平台整合主流大平台 |
| 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

如何不改变消费者的日常消费习惯下，可以让自己的平台赚到钱和绑定消费者的盈利关系呢？近段时间风口的模式——乐分享购模式掀起了新一轮热潮，一个好的模式，必然离不开合理合规又能激励消费者的分润机制，可以让消费者既能享受优惠购物，还有机会轻松的获得客观收益。接下来，微三云钟小霞为大家介绍这个优秀的商业模式——乐分享商业模式)

一、乐分享的市场背景

二、乐分享的商业逻辑

乐分享这个商业模式是通过接入第三方CPS服务平台整合日常生活中能用到的所有平台、某猫，某东、某多、某宝、某滴、某团等。只要是平时生活中用得到，都统一整合到一个APP或者小程序乐享购里，并且手机里面不用再下载乱七八糟的APP了，只需要下载乐享购，就可以替代所有APP，是不是非常简单节约手机内存呢。*重要的是通过乐享购这个平台还可以优惠打折买到产品呢，同时运营乐分享的企业老板还可以跟每一个消费者的日常消费绑定盈利关系。

二、乐分享的功能逻辑

举个例子：用户通过乐分享平台跳转到某宝买了一个100元的衣服，那么这个衣服的返佣比例是10%。也就是用户这笔消费会返给平台十元，当平台拿到这十块钱以后，首先会拿出四块钱直接返给用户，再拿出四块钱返给这个用户的上级，再拿出一块钱返给这个用户下单所在的区域合伙人，平台留一块钱。

1.自购奖励

产生粘度：用户通过乐分享进入这些主流消费平台购物，可以享受5%~40%左右的优惠，产品利润越多，

优惠就越大。

2.分享奖励

合法裂变：用户通过分享形成的关系串联，如A-B-C-D-你-E-F-G-H，当你**次消费时，你可以获得自购优惠，D可以获得分享提成。当你第二次消费时，你可以获得自购优惠，C可以获得分享提成。当你第三次消费时，你可以获得自购优惠，B可以获得分享提成。以此类推，达到消费封顶后，重新从**次开始计算。这种分享模型始终只有一个用户享受提成，非常合理。

3.区域奖励

招商，快速回本：用户可申请或升级成为某省或某市、区代理，成为代理后，根据用户的下单区域，获得相应的地域代理提成。

三、乐分享的会员逻辑

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，则由平台系统来统一顺序进行排位。

滑落制：每个人排位下面只有5个下级位置，推广第6个人往后开始，会自动排位到你下面5个下级的下面位置，也就是你自己位置排满后，可以帮助你下级排位，同理你上面的上级5个人的位置满了，他们推广的人都会自动的排到你的下面。（起到上帮下扶）

层级制：以自己为首，往下只有九层团队框架，**层会员有5个人，第二个就是25个人，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。

滚动收益制：**层5个会员的**笔佣金是给到你，第二层25个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。

乐分享系统是五五复制倍增的，每个人分享5人，多余的直接滑落你关系组合以下，也就是说你推荐的人超过5个，多余的人也会滑落到你的下面！你的网体9层共计244万人！你想想，名下有那么多人的日常消费盈利都绑定关系，这笔利润！

.....

四、乐分享的风险问题

这个问题是每一个做平台做模式的企业老板*关注的问题，关键性也就在于合法合规，在这里，微三云钟小霞将重点介绍乐分享商业模式已经过律师审查，完全合法合规。

1.平台不收取任何费用，无论是用户还是会员。

2.没有多层次的分销，消费者每次消费产生的收入只会给上面的一个而不是说第二个。

3.没有团队报酬，完美规避红线风险

五、乐享购的平台优势

- 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，所有的网购用户都是乐享购的准用户。2021年全年的网上零售额达到了13万亿，同比增长了14.1%。
- 3，刚需高频客户吃喝玩乐，衣食住行是必须要消费的，乐享购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乐享购买什么产品，而是本来就要充话费，本来就要去淘宝、京东。更多的购买，只是通过乐享购跳转，该在哪里消费还是在哪儿消费，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
- 5，没有任何风险，一个有限公司无法合规注册，依法纳税，不收取任何的会员费佣金，也只分给一个人，制度完美回避了社团的风险。
- 6，项目能够长久，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过渡，没有任何跑路，用钱一定要注意把这些公司的清理模式成本激励。
- 7、模式制度是正向拨比，佣金还有留存，加上公司的轻运营模式，成本极低！

该模式的好处：

- .市场规模大，网购生活刚需消费不过时
- .免费注册好推广，项目刚刚启动，时机足够早
- .产品刚需，电费，话费95折，淘宝，京东等平台产品有20%左右利润
- .合情合理合法，规避非法集资，传销，漏税等传统政策风险

与此同时，线下门店的发展面临着诸多困境，不仅有租金上涨、客流减少，还有无法有效地把控供应链，无法及时触及顾客。同时，零售业态及相关技术的更迭，新竞争者的出现，顾客需求的快速变化，都给零售业带来了巨大挑战。