

线下经营模式走向线上转型——分享购模式，微三云钟小霞

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 线下经营模式走向线上转型——分享购模式，微三云钟小霞 |
| 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

本来就想着就在线下经营，安安分分地做事，做自己的生意并不想再做出改变，但随着时代的变更原先原有的线下商业经营模式已经不再适合，zui后眼看着自己这苦心经营的企业，一步步走向下坡路。

这可能是大部分传统企业都在苦恼的问题，如何才能解决现有的线下经营模式，走向线上转型？

有些企业选择入驻到其他的第三方主流平台，寻求与人合作，但是整个转型的命运都在他人手中，自己无法选择自己想走的道路，无奈也只能不断重新寻找新的合作伙伴。

不妨选择自己做平台，自己启动转型数字项目！

做平台，没经验；没关系电商商业模式帮助您逐渐一步步走向正规。

针对于这样的一系列传统行业而言，前期想要尝试是否能够成功走向自己所期望的道路，但却总是苦恼于无从下手，而商业模式的存在恰恰就是为了这些企业能够走向正确的道路。

分享购商业模式，这款商业模式的特点就是能够通过对接一系列的主流第三方电商平台像是某猫、某东、某多多等等，首先在自身本就缺乏品牌影响力的情况下，先通过这些其他大型平台来为自己的平台进行引流。

有句话说的好“杀不死你的，终究会使你变的更强大！”

转型也是如此，就算一次不行，再来第二次第三次第四期，每一次的失败都是为你下一次的 success 做铺垫。

分享购商业模式，zui吸引人的莫过于用户在通过分享购跳转到其他平台消费之后，这些平台则会按照销售金额进行返佣给到平台，平台再拿这部分的佣金进行分佣。而如何分佣？分佣怎么样才能吸引用户？

分佣如何才能确保合法合规？

想要分佣合理，一个好的会员机制就必不可少。

该模式采用了会员公排机制，只要是进入平台的用户都会按照相对应的位置进行滑落，后台系统将用户进行自动分配；同时采用五五会员机制，每一位进入平台的用户下方都有着五个位置，用户可自行邀请满这五位，当然如果邀请超过五人则多出来的用户将自动滑落到再下一位当中。并且其中包含九层，第一层五人、第二层二十五人、第三层一百二十五人、第四六百二十五人一直到第九层达到一百九十九万的用户量，总共将会有二百四十四万的用户量。

那么具体分佣究竟如何呢？

首先用户自己消费即可得到奖励，该笔奖励取决于用户在哪里消费的，在第三方平台消费则按照返回的佣金进行返佣，在分享购当中消费则按照商品利润进行返佣。

假设你在第五层当中，你的第/一笔消费将会产生两种奖励，首先就是自购奖励，将会把40%的佣金奖励给回到你的手中，第二种奖励分享奖励，将会给到你的上级用户40%的分享奖励。

并且通过这样的机制，后期平台引流达到预期之后，还可进行区域招商，招区域代理人，只要在该区域消费购物则区域代理就可以从中获得10%的佣金奖励。

其实无论是做什么行业，做什么产品，在现在的数字化大数据时代，无法成功转型就无法成功迈入更上一层楼的一步。

