

分享购平台是在内卷化的商业环境中值得你关注的模式？ 商业模式咨询+分享购平台搭建+ 微三云科技，微三云麦超解析

产品名称	分享购平台是在内卷化的商业环境中值得你关注的模式？ 商业模式咨询+分享购平台搭建+ 微三云科技，微三云麦超解析
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

分享购平台是在内卷化的商业环境中值得你关注的模式？ 商业模式咨询+分享购平台搭建+ 微三云科技，微三云麦超解析

导读：微三云超级 APP 流量变现：做平台的话zui重要抢个先机，一个新模式比较火的生命周期就半年左右，马上又会有新模式出来，不需要设计得多么完美打算做个一两年那么久，先用一个模式上线，把团队资源搞过来，然后每 2-3 个月升级一下系统版本增加一个新模式，不断激活新老会员裂变，等有一万日活会员，然后上线超级 APP 广告变现就好了，一万活跃会员对应一个月广告收益 3 万左右，10 万会员就有 30 万收益一个月，到时有广告收益可以补贴一部分给会员代理，就会越来越好推，很快还有游戏变现和做任务变现 微三云超级 APP 流量变现介绍 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com>，今/天给大家分享一个非常适合发展我们乐于分享本性的一款商业模式---分享购商业模式；模式咨询平台搭建找微三云麦超总监；

商业模式设计+分享购模式+系统搭建平台部署

今/天给大家分享一个非常适合发展我们乐于分享本性的一款商业模式---分享购商业模式。

短短一个月就能吸/粉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吸/粉达到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。

分享购之所以能够吸引流量主要就有着三个原因：

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，是否符合用户的心意。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。

当然乐分享短短时间之内就有这么多的会员量，是究竟如何做到的？将某宝、某东、某多多等等一系列如今的主流购物平台进行消费，既可以满足用户日常吃喝玩乐又可以在其中享受充值电费、充值水费、加油等优惠折扣。

在这些日常购物之后，这些第三方平台则会给分享购平台一份佣金，分享购平台则拿这笔佣金进行分佣，10%分给平台，40%分给购物的用户，40%分给该用户的上级用户，10%分给区域代理。

当然在用户看见如此多的收益的时候，就会不再想要继续发展自己的下线了，于是就提出了两个提现要求。

一、邀请五人，此要求作为平台发展裂变的主要来源。

二、消费九笔，此要求作为平台进行分润的源泉。

并且当月收益下月才能进行发放。

想要了解更多商业模式解决方案，欢迎私信我，或是后台留下您的联系方式！

这个模式zui大的亮点就是平台通过对接CPS，集成了各大主流电商平台，例如淘宝、京东、拼多多等。用户本来在哪里买东西还是在哪儿买，并且还能得到优惠，在省钱的同时还可以赚钱。

那么这个模式具体是怎么样的呢？我们先从他的会员机制讲起，分享购采用五五复制的裂变机制。举个例子：每个人都需要分享五个人，如果还有多余的将会直接滑落在你网体以下，简单来说，就是当你推广的人超过五个，多余的人就会滑落到你的下面。

每位用户可以分享5个新用户

层级框架一共为9层

假设你是第/一个用户，分享5个人后，你的下级就有5个成员。

每人zui多推荐5个人，当你推荐第6个人的时候，会自动按照顺序滑落在你的下级成员的伞下，就相当于你的团队上级也在帮你组建团队。

持续裂变下去，你的团队框架层级分别是5人、25人、125人、625人.....
这些人如果都在分享购消费，那么你都会拿到分润。

图片

假如今/天你给朋友一个面子！免费下载一个乐分享，然后你一个朋友都没有推荐，但是过一段时间你会发现乐分享的后台会出现几百元或者几千元钱？请问你想不想提现？想提现的话必须要分享五个人，并且需要在分享购每个月都要消费9笔，是不是感觉挺难得？不是的，这个消费9笔是没有金额要求的，不管是消费几毛还是大几百，他都算是一次消费。

分享购zui大的亮点有三个：用户购物省钱、推荐人躺赚、平台获得流量

这就实现了三方共赢！

分享购模式有一个核心的规则

就是在奖励这一块，每一次消费后的收益只会给到一个人

也就是消费者的上级。

所以在分销里面只属于一级分销，避免了多层级分销的风险

分享购模式的奖励制度设定了两个条件

只有完成条件，你获得的收益才满足提现要求。

条件一：推荐满5个用户

条件二：每月消费9笔（金额不限）

完成这两个条件，收益就可以提现

也就是说这个平台只要你想赚钱必须只分享5人，必须每月成功消费9次！只有这样我们就会有源源不断的收入！

但还是会有人觉得怎么可能一个月我能消费到9次，这个消费的话其实大部分人都能完成，因为这9次消费不但没限制金额，也不限制在哪消费。而且用户本来每个月都需要充话费、加油、点外卖、买衣服等，只需要通过分享购去进行跳转，并且还能享受到不等的优惠。

比如你在某宝、某东、某多多同一个产品只要通过乐分享去购买，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？

网购、打车、缴费充值、点外卖、同城买菜、社区团购

这些日常刚需都可以在分享购完成交易

是不是每笔订单你都省钱了？

既然能省钱，何乐而不为呢？

这都不算，你的下级2441405人的消费，都会跟你有关系。

什么样的关系？

你下面的5个人消费第一笔，收益会奖励给你

你下面的5个人消费第二笔，收益会奖励给你的上级推荐人

你下面的5个人消费第三笔，收益会奖励给你的上级推荐人的上级推荐人

以此类推.....

总而言之，每笔订单奖励只会给一个用户

这也就是我所说的一级分销

因此，不存在多级分销和传X一说

这就是分享购模式的巨大魅力

好了，模式就分享到这里，如果你正愁卖货难、拓客难、推广难，欢迎评论留言，小编很乐意为你解答，也可以留下联系方式，小编都会一一回复。每天分享市场营销模式，快人一步抢占先机。

结语：微三云提供新零售系统（代理+社交电商+货架，线上线下融合新零售）

系统特色可以看以下简介：源码部署，私有化数据更安全

公众号、小程序、H5、APP...线上线下随时体验购物 邀请、分享、营销...多场景触发，促进用户设置不同身份、权益激励用户分享产品，裂变获益 设置晋升门槛，提高卖货效率，加速资金回笼 推广奖励、店铺奖励、区域奖励、绩效奖励、运费奖励、高/级奖励、团队奖励、招商奖励、云店奖励等等... 多种奖励加速卖货

拼团、挂售、礼包、拼购、广告电商、抽奖、秒杀、二手转卖...上百社交营销工具促进 传播 微三云新零售软件系统，让传统企业插上互联网的翅膀，去拥有自己平台无限的大数据。200多人的技术研发团队支持和服务。