

靠这招，跨境电商一炮打响，陈景尧创新形态，分享购模式

产品名称	靠这招，跨境电商一炮打响，陈景尧创新形态，分享购模式
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	微三云:乐分享 分享购:源码 东莞:APP，小程序，h5
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

乐分享商城开发，乐分享模式方案，乐分享商业模式

很早便开始布局私域的永辉，目前在营运前线实行省区业务制度，即每个省区都有自己的运营团队。

整个省区的线上运营团队里有负责对接整合营销、用户运营、商品运营、履约管理、产品运营、用户体验等不同的职能部门，彼此相互配合。除此之外，还有跨部门的协同，比如说和供应链、营采、线下区域及门店等相互协同。

什么叫思维？喇叭喊得再响，广告投入的再多，吸引不到消费者，那都是无效营销！真正有效的营销，

也许只是邻里邻间一次优惠的转达，这也是如今社交电商发展的趋势，借助社交的信任感来帮助产品打开市场。那么，众所周知现在的传统的电商消费模式已经很难吸引顾客，众所周知，大数据通知，消费者们普遍的主流平台就是：某东、某宝、某会、某夕等等

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

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人w。

1.不收取任何费用，无论是用户还是会员。

2.不存在多层次的分销，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

组织力背后是“私域业务人才体系”的搭建托底，涵盖数字导购、用户运营、内容运营等职能角色，需要做到跨部门协同。腾讯近日发布的，《私域组织与人才发展白皮书》中指出，围绕品牌在布局私域业务时的三大核心价值诉求：市场营销、销售转化、用户关系管理。在实际操作中，企业的私域业务人才体系搭建要根据其业务属性、地域分布等不同，“因地制宜，搭建私域人才梯队。