

席卷市场的【乐分享】商业模式，到底有多大的威力？深入模式分析，关于规避风险问题，微三云钟小霞

产品名称	席卷市场的【乐分享】商业模式，到底有多大的威力？深入模式分析，关于规避风险问题，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

乐分享商业模式做到不改变消费者的购物方式，消费者平常在京东买东西，通过乐分享平台依然是去京东买东西，平常是在拼夕夕买东西，通过乐分享依然去拼夕夕买东西，该在哪里买依然在哪里买，该买什么依然买什么，可是通过了乐分享平台不仅可以节约成本，还可以赚钱，如果用户注册了平台身份，就可以享受平台给的终级折扣会员特权，例如：正常情况下充话费打折优惠力度很小，充一百便宜也就便宜几毛，而在乐分享平台充值，一百块钱如果96，而且是快充，并不像某些话费优惠充值优惠几块钱却必须等待2天左右的慢充；除了有充话费，家里用的电费缴费也是九五折，中石化、中石化加油也是九五折，现在的石油价格上涨，可以优惠折扣对消费者来讲很有诱惑力！再有比如你要网上购物，不管你是在某宝、某东、拼夕夕，相同产品，如果通过乐分享去购买，就可以帮你折扣几元、几十元甚至上百块，1年下来能帮你省好几千上万多元钱，不香吗？尤其是在如今疫情反复，社会经济环境不理想，大家都缺钱的情形下，有个数据信息啊，很令人震惊，截至二零二二年上半年，我国8.21的负债者，在其中有42.3%个体处在逾期还款的状态，假如换成之前大伙不缺钱的情形下，或许对于省那几元几十元钱来讲无所谓，可是如今呢，再加上这次上海疫情，让大半个国内的物流都瘫痪，很多人没法网上购物，如果等疫情一缓和，将迈入网上购物消费者报复性消费，这也是了项目爆发的黄金时间点，看一个项目能否被市场接受，其实很简单，就是问一下你自己。如果有这样的平台，你会不会去选择，小编相信绝大多数人都愿意去选择的，那了解了互相的基本情况以后，是否觉得的确是可以给消费者节约成本，创造价值的。那么大伙*关心的问题就是你怎样通过分享赚钱呢？

下面我就用一张图来解析了分享****的共富核裂变系统。

整个项目*核心的部分，因为逻辑性比较强，需要你认真的看，如果一遍没看懂，（可以找小编获得完整方案）。那我彻底让你了解什么是乐分享，以及乐分享的共富核裂变系统。

一、乐分享模式的奖励逻辑

乐分享平台采取的是分享购的商业营销模式

模式共设有三个奖励，分别是：自购奖励、分享奖励、区域奖励；

平台所得佣金又分为以下四部分：1、自购奖励，用户自己获得40%2、分享奖励，上级会员获得40%3、区域奖励，区域会员获得10%4、平台服务费得10%。（这一块比例商家可以自己设置）为了方便理解，这里举个例子，假设：你通过乐分享平台跳转到京东商城购买了一件100元的衣服，假设这个电器的返佣为10%，也就是10元。你可以得到10元的40%=4元的自购奖励，你上级会员也可得到10元的40%=4元（分享奖励），区域会员可得10元的10%=1元（区域奖励），乐分享平台再收取10元服务费。

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；
- 3.扫码注册则在该码体系内排位；
- 4.未扫码注册则按系统体系排位。

当用户注册以后，将会获得一个身份位，每个身份位下面，只有五个位置，如果你推广的第六个人以后，它会自动排位到你下面五个人的下面位置。你下面的第一层5个人，消费第一笔佣金你可获得，这样 1×5 的结构来计算，第二层25人，消费的第二笔佣金你可以获得，第三层125人，消费的第三笔佣金你可以获得，下面第四层625人，消费的第四笔佣金你可以获得，以此类推.....直到第9层是1953125人，消费的第9笔你可获得，这9层一共加起来244万多人消费产生的佣金都将与你有关。你会发现这个制度可以让上面的人再帮你，下面的人在帮你，你自己在帮你自己。整个平台都在帮你，帮你搭建你下面九层的团队。那么理论上来说，一个人只要推荐五个人，你的架构就能够快速完成，这就是倍增学的魅力所在。上帮下扶完成逻辑合理化的会员体系。

每个用户完成5个有效用户，（社交圈子，5个人肯定绰绰有余，网购是刚需）

每月消费满9笔订单以后可参与变现，变现额度为上月提成。（消费吃穿用度都是必需品，话费、加油充值也是生活需要）

这种规则既保障了用户的收益安全（按月发放），又锁定了用户的长期消费，一举两得。还对平台的经济承担力有一定的缓冲作用！！

四、【分享购】模式的亮点

- 1、不受趋势影响，市场无限巨大，第三方平台分润，平台无负担，并且有第三方的收益，用第三方的桥梁来给自己引流
- 3、刚需高频复购，吃喝玩乐衣食住行是必须要消费的。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了分享平台上的产品，而是本来就需要充话费、加油、点外卖，本来就要去某宝、某东、拼夕夕购物，只是通过平台跳转，该在哪里消费还是在哪里消费，不仅不改变用户消费习惯，而且同样的产品还有一定的优惠。
- 5、客户自动裂变如果你理解了分享共赴核裂变系统，你就知道它的超级制度加上超级诱惑力所产生的裂变力量有多强，就好比现在的疫情一样，一发不可收拾。