

分享购电商商业营销模式，让用户省钱甚至赚钱，带动平台流量

产品名称	分享购电商商业营销模式，让用户省钱甚至赚钱，带动平台流量
公司名称	东莞市微三云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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

在市场普遍拿高盈利的商品来给服务平台做商业服务营销方式时，低盈利的商品就不建议拿来当商业服务营销方式吗？

并没有不太适合营销方式的商品，只是自己并没有找到更好的营销方式。你想想什么样的产品才能低盈利？越是*常见的商品、越发回购率越高的商品、越发客户顾客近在咫尺的商品才有低盈利。

分享购电子商务商业服务营销方式，这种模式并不在于新产品的盈利点有多高，只要有盈利空间且服务平台想要取出一部分盈利分到客户，就可以让用户划算乃至挣钱，推动用户流量。

如今小编就来给观众讲下他叫共享购的方式

客户在平台上交易以后，服务平台能把在其中盈利点分成四份，占全部盈利点的40%要给这一客户的自购优惠，第二份占全部盈利点的40%要给这一客户上级领导会员共享奖赏，第三份占全部盈利点的10%要给服务平台代理商的年底分红，第四份占全部盈利点的10%要给平台上的利润点。

客户无论是在商城系统购买平台的自营品牌或是产业链的商品，不论是在门店联盟商家进行消费，还是

用跳转淘宝网、京东商城、拼多多平台进行消费，都能够依照这类分佣占比开展佣金。

看了这个大约玩法是不是感觉这种模式没什么特点可谈？那么你可不对，下面说的才算是关键。

一、分享购方式这个小公排排位赛

当每一个新用户注册进去后会获得一个排位赛，这一排位赛有五个部位，能放五个下属，下边五个部位快满了则从上向下从左往右往下滑掉。扫邀请码登记注册的客户即在这邀请码体系里开展排位赛，并没有扫邀请码登记注册的客户将依据系统软件管理体系开展排位赛，排位赛九层。

那样，一次裂变式有5人；二次裂变式有25人；三次裂变式有125人；四次裂变式有625人；五次裂变式有3125人；六次裂变式有15625人；七次裂变式有78125人；八次裂变式有390625；九次裂变式有1953125人；九次裂变式加在一起一共有大约244数万人。

裂变式会员排位机制有了，下面就来逐渐分佣了，一起来看看这种模式是怎样有吸引力的。

二、共享购方式的共享循环系统奖赏

在这样一个排位赛管理体系里边的客户每发生一笔订单信息，在其中订单信息40%的介绍奖赏只会返给一个上级领导VIP。

若满9层，则按照九层进行交流循环系统奖赏，若不满意9层，则按照现阶段现有的叠加层数开展循环系统奖赏。

盈利预计：假定每一个人每一个月都是会奉献让你0.01块的盈利，那这九层累计244万人一个月也会给你造就24400万盈利。要是再传统一点，打一个一折，每一个月也是有2440的盈利。

共享购方式有讲究并不是用高盈利的商品做方式，反而是回购率、常见率较高商品就可以了，无论新产

品的盈利空间多么低，只需有一点点盈利的商品就可以使用这种模式，用这种模式帮助平台、生产厂家做到迅速卖货效果。

进一步了解分享购方式、电商平台运营，模式开发等信息或是各个方面的电商难题的读者，能够私聊我