

乐分享项目能长久吗？会不会不被市场接受？？平台运营+电商系统搭建+微三云科技，微三云麦超解读

产品名称	乐分享项目能长久吗？会不会不被市场接受？？平台运营+电商系统搭建+微三云科技，微三云麦超解读
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

乐分享项目能长久吗？会不会不被市场接受？？平台运营+电商系统搭建+微三云科技，微三云麦超解读

重要介绍：

微三云定制开发或自行组建微型技术团队 微三云 8 年专注源码销售，年销售额超过 2 个亿，源码系统采取独立私有服务器部署，客户一次购买终身使用，系统可以申请软件著作权专利，可以二次开发。申请软件著作权更有利于平台资质实力背书和融/资，又能省掉创业开始阶段养技术团队每月几十万乃至上千万的开支。二次开发（可委托微三云定制开发或自行组建微型技术团队）可以让客户既能快速部署使用微三云云平台所有*新的功能应用，又能保证客户部分独特的定制的功能应用市场唯/一性，非常有利于项目的长期推广运营。项目创始运营团队筹备：微三云经过深入调研上百个运营效果比较好的客户实际案例（平台月流水 100 万以上，*高单个案例累计 300 亿营业额），总结了一些实际落地运营技巧和方法经验，关于项目创始运营团队筹备总结如下：项目落地必须准备好 5 人以上团队，投资人、操盘手、招商总监、市场总监、运营总监。这是项目落地必备的团队分工，实践证明，做的比较大的项目平台都是有这个完整的组织架构的团队。

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过 10 年，截止到 2023 年 1 月累计亲自服务 1557 个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

分享购模式系统+技术服务+软件开发

当前，许多人都能感受到实体店铺的生意非常难做，能保本或者小赚都是比较不错的，那为什么实体店铺的生意会这么难做呢？有以下几点原因：

1.竞争大

举个例子，你在某个小区楼下开了一家生活超市，你会发现，周围200米左右就有一家几乎一模一样的超市，产品价格也几乎一样，内卷非常严重。

2.租金高

经营实体店铺，*重要的因素就是选址，好的位置往往可以带来不错的流量，但是好位置租金可不便宜，在当前经济环境不太好的情况下，很容易造成亏损。

3.流量低

流量低有几个重要的原因，一是互联网冲击比较大，各种电商购物平台带走了很大的流量；二是竞争激烈，内卷严重，如第一点分析到的一样；三是受疫情的影响，很多店铺无法经营，客户也减少了聚集。

如何解决这些问题，让店铺保持竞争力呢？我认为可以转型互联网店铺，请看以下内容。

互联网店铺的意思是，把线下经营的业务搬到线上，它的好处是只需要一个小程序即可搞定，0租金，无其他成本，不影响原有的经营方式，但是却能够将店铺的效益*大化。具体的运作方式也非常简单，有两点。

1.购物省钱

用户只需要扫码进入小程序，所有的产品可以享受7-9折的优惠，这对原本就是需要在本超市购物的用户而言，为什么不选择这样的优惠呢，所以用户很容易就可以转换到线上。

2.分享挣钱

只要完成两个任务即可享受店铺的提成，一是完成5个分享，二是完成每月5笔消费。完成这两个任务，其实帮店铺起到了裂变引流、锁定消费的作用。同时，也帮用户建立起了自己的圈层流量，如下所示。

完成第一个圈层，产生5笔订单

完成第二个圈层，产生25笔订单

完成第三个圈层，产生125笔订单

完成第一个圈层，产生625笔订单

完成第一个圈层，产生3125笔订单

假设每笔订单平均有2元提成，则分享的用户可以得到7810的月度提成，对一个普通的用户来说，这是一个非常不错补贴。

总的来说，这种引流的方法非常简单，用户只需完成5个分享后正常的消费即可，而且消费时还有折扣优惠，不仅自己消费省钱了，还通过这种圈层流量的方式获得了不错的补贴。对店铺来说，做到了薄利多销，为店铺带来了更多的利润和附加价值，让店铺更强的竞争力，有更大的发展未来。

声明：文章内容不构成任何投资等建议，素材来源于网络，如有侵权请联系删除。

3.消费120%返利

用户消费即送120%的积分，积分通过每日完成平台10个广告视频观看任务，即可获得积分释放为现金，到手2-3元，直到积分释放完，每次消费均可增加积分数额，每次完成任务扣减积分数额，这样保证每一个用户都能免费消费还赚钱，还不用平台出钱，积分释放补贴均由第三方广告联盟商家的广告主支付，同分享推广人还能获得下级积分释放的金额的提成补贴，实现平台、用户、推广者、广告主、广告联盟公司五方获益

分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。如需完整方案，软件开发，模式策划，需要了解电商软件等相关信息或者其他方面的电商问题的读者，可以留下联系方式私信小编

做好一个平台需要有个好的商业模式设计方案，这也是平台运营的关键，社交电商所建立起来的商业模式，其核心关键就三个，引流，变现，留存。

互联网瞬息万变，要设计一套合理合规，并且合法的商业模式，是至关重要的，这套模式就是采用【公排机制】+【五五滑落】+【九层会员】+【滚动收益】

公排机制：由推荐码或者上级手机号注册的，自动排入这个手机号的下级，如果无推荐码、无推荐人，则由系统来统一进行公排。

五五滑落：每个用户ID下面，只能拥有5个下级，当第6个下级的时候，自动滑落到，下级的下级下面。

九层会员：D一层会员只有5个人，第二个就是25个人，累计滑落最多滑落会员数量9层会员。

滚动收益：D一层会员的D一笔佣金是给你，第二层会员的第二笔佣金是给你，以此类推，合理合法合规！

乐分享项目能长久吗？会不会不被市场接受？

看一个项目能不能被市场接受很简单，就是问一下你自己，如果有这样的平台，你会不会去使用？

我相信绝大多数人都是愿意去使用的，那了解乐分享的基本情况以后，是不是觉得的确是可以给用户省钱，创造价值的？

乐分享项目特点：

用户可以通过乐分享APP充话费，电费，油卡等，可以享受95折优惠，与此同时运营商还会返还佣金给平台，平台通过推荐关系，把佣金按先来后到顺序的方式再分配给每一名用户。

乐分享5项收益：

- 1.个人收益(指的是40%消费收益)
- 2.会员收益(指的是40%共富收益)
- 3.合伙人收益(指的是区域会员消费，平台返到的10%)
- 4.招商收益(指的是区域合伙人支付的系统服务费的30%)
- 5.区域推广收益(指的是推广区域服务中心收益的10%)

乐分享的制度

第一，门槛低，人人可参与

第二，一注册就会有收益

第三，上级帮你组建团队

第四，下级帮你组建团队

第五、平台帮你组建团队，

第六、团队人数指数倍增。

第七，收益每月持续增加

第八，一劳永逸管道收入。当你注册乐分享以后将会获得一个排位，每个排位下面呢只有五个位置，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里，你上面的五个人的位置满了，他们推广的人都会自动放到你的下面。

用户是如何通过乐分享赚钱的？

接下来的这一部分内容呢是整个项目*核心的部分，但是因为逻辑性比较强，需要你认真的看，如果一遍没看懂，那你就多看几遍，将通过八个板块来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。

举个例子：

你通过乐分享去淘宝买了一个100元的电饭锅，那么这个电饭锅的返佣我们假设是10%。

也就是说返给乐分享十元，当乐分享拿到这十块钱以后，

首先会拿出四块钱直接返给消费者

再拿出四块钱返给这个消费者的上级会员

再拿出一块钱呢返给这个用户的续合伙人

*后乐分享自己留一块钱

是不是比较好理解？

那么我们的问题就是如何让每一个人愿意主动去推荐五个人进入乐分享？

精妙的设计就在于此，当用户注册的分享以后，他会发现他的团队人数在增加，他的收益在增加，但是当它提现的时候，系统会告诉他你需要成为会员才能够提现

那么如何成为会员？

两个条件：

第一、推荐五个人

第二、每个月消费九笔订单

这两个条件对大部分人来说很容易完成，第一个推荐五个人，我相信再普通的人身边都有五个朋友，而且注册了分享是完全免费的，还可以立刻帮助朋友省钱，就算没有利益，很多人都愿意把这么好的平台分享给身边的朋友，对吗？

要每个月消费九笔乐分享不是要求用户强制购买某个产品，而是用户本来就要消费，本来就要充话费，本来就要点外卖，哪怕是购买一个垃圾袋都算一笔消费，你自己想一想你一个月要通过手机支付多少笔订单？

乐分享几乎满足用户的一切网购需求，你只要通过乐分享跳转消费就可以了。而且还能省钱。所以第二个条件对于很多人来讲也能完成，加上佣金月底要清零的规则他就会更有动力去完成会员任务，把这个佣金提现出来成为乐分享会员后，你可以联系推荐人或者群主，让他拉你进入乐分享会员群。

说完乐享购制度优势再讲讲乐分享平台优势

第一、不受趋势影响，不管时代怎么变迁，科技如何发展，就算原宇宙变成了现实，网购生活消费永远不会过时。

第二、市场无限巨大。2021年我国的网购用户规模达到了8亿，所有的网购用户都是乐享购的准用户。2021年全年的网上零售额达到了13万亿，同比增长了14.1%。

第三，刚需高频客户吃喝玩乐，衣食住行是必须要消费的，乐享购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。

第四，用户瞬间能接受，不是要求用户强制购买乐享购买什么产品，而是本来就要充话费，本来就要去淘宝、京东。更多的购买，只是通过乐享购跳转，该在哪里消费还是在哪儿消费，该买什么还是买什么，不仅不改变你的消费习惯，而且同样的产品还有一定的优惠。

第五、客户自动改变。

第六、用户的**忠诚度

第七，没有任何风险，一个有限公司无法合规注册，依法纳税，不收取任何的会员费佣金，也只分给一个人，制度完美回避了社团的风险。

第八，项目能够长久，只有公司能赚到钱，项目才能长久发展，因为乐享购制度是正向过渡，没有任何跑路，用钱一定要注意把这些公司的清理模式成本激励。

这两个条件对大部分人来说很容易完成，第一个推荐五个人，我相信再普通的人身边都有朋友，而且注册了分享是完全免费的，还可以立刻帮助朋友省钱，就算没有利益，很多人都愿意把这么好的平台分享给身边的朋友，对吗？要每个月消费九笔乐分享不是要求用户强制购买某个产品，而是用户本来就要消费，本来就要充话费，本来就要点外卖，哪怕是购买一个垃圾袋都算一笔消费，你自己想一想你一个月要通过手机支付多少笔订单？乐分享几乎满足用户的一切网购需求你只要通过乐分享跳转消费就可以了。设想一下，如果有244万人的消费都会跟你有关系，你一个月能挣多少钱？

我们来看一下乐分享体的返佣规则，前面三点已经在乐分享的业务逻辑中提过

第一，用户自购获得返佣的40%可以直接提现，没有成为会员也可以提。

第二，消费返佣40%作为共富收益

这里我来重点说明一下，因为乐分享创造了一个全新的名词，共富收益，你要理解什么是共富收益，就

是消费返佣的40%在乐分享平台的每次消费都会产生。

第三、返佣10%给区域合伙人。然后平台有10%。

第四、共富收益，依次循环往上返九层，

第五、会员可以提现下面九层的共富收益

第四点，第五点接下来我来具体的说明一下，让你更好的理解你消费产生的共富收益，往上循环返九级。

比如你每个月第一笔消费产生的共富收益给你上一级这个人

你第二笔消费产生的共富收益给你上两级这个人

你第三笔消费产生的客户收益给你上三级这个人

以此类推、 、 、 、 、 、

你第九笔消费产生的共富收益给你上九级这个人。

这个时候有人会想，那你的第十笔消费产生的共富收益给谁呢？

是不是给第十级那个人呢？

错，第十笔又给到了你上一级这个人

9:1循环，理解了吗？

当你理解了怎么往上返，相信你就能知道你下面九层的人消费产生的共同收益怎么给到你了。

没错，你一层五个人的第一笔共富收益给你，

你二层有25人的第二笔客户收益给你，

你三层有125人的第三笔共富收益给你。

以此类推

、 、 、 、 、 、 、 、

你第九层的第九笔共富收益给你

同样的你第一层五人的第十笔共富收益给你

九比一循环

成为乐分享会员，会有多少收益？

因为乐分享的这套制度，你下面九层团队人数一共有244万多人，我们假设每个人每个月贡献0.5元的共富收益也就是244万人乘以0.5元等于122万每月，我们就算打一折，是不是也有12万一个月！

扩展阅读：

强大的微三云技术支撑

把项目做得好很不容易，但是微三云提供一切可能的支持助力项目团队更容易成功：微三云投入 6000 多万技术研发费用、花费 5

年重做系统底层（相当于安卓系统、苹果系统、鸿蒙系统的底层架构、相当于造车的底盘），并命名为晶抖云软件应用云平台，让系统可以支撑平台亿万级的会员体量和千万级的订单并发量。

强大的微三云技术支撑 快速升级迭代的微三云系统：微三云在新的自主研发晶抖云系统底层基础上，领先同行推出应用云平台系统，按需选择应用，个性化选择功能应用，分应用收费，赠送底层系统 所有功能，让客户可以低成本先上线，随着会员量增大和运营的不同阶段进展再付费一键增加应用功能，无需另外定制，无需重新部署系统，快速 升级迭代平台系统，让会员价值更好的转化和增强用户粘性。