

微三云刘杰 分享购可以为平台带来什么样的效果？还能与盲返结合？

产品名称	微三云刘杰 分享购可以为平台带来什么样的效果？还能与盲返结合？
公司名称	东莞市松山湖溢嗨技术服务中心
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302室02
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

当下其实随着商业模式的越来越多，什么消费全返、消费增值，各种各样的概念已经充斥在现在的这个电商市场当中。

而我们就想简简单单让自己的会员、用户，能够真正感受到平台在为他们办事，能够让他们感受到平台的关怀，同时还需要能够吸引到足够的会员，是否有这样的商业模式呢？

分享购商业模式，能够通过对接CPS，从而集成了各大主流电商平台，例如：宝、东、拼、团、了，用户本身就在哪里买产品、买服务就还是在哪儿买，并且还能得到一定的优惠，在省钱的同时还能够赚钱。

分享购商业模式属于一种消费返利模式，不仅仅能够对接这些大型电商平台，甚至能够将他们自身的流量“吸引”过来到自己的平台当中，相信对互联网有一点点了解的都知道，这些大型第三方电商平台所汇聚的流量是十分巨大的，哪怕就是把一点点流量分给平台，那所能够获得的收益都是无法估量的。

那这个模式具体是如何运用的呢？

先让我们从他的会员机制开始讲起，分享购采用五五裂变的方式，简单举个例子：每一个人都需要分享五个用户，如果还有多余的都将会直接滑落到你的网体之下，简单的来将，当你所推广的用户超过五人，多余的用户就会自动排位到你的下级的下级。

每一位用户的下方都有五个排位，整个平台的框架一共可分为九层，当然九层都可以，例如屏幕前的你是一位用户，分享五个用户之后，你的下级优惠出现五个排位，每人下方*多只能有五个下级，当推荐第

六个用户的时候，将会自动按照顺序滑落在你的下级成员的伞下，就相当于你的团队也在帮助你组建属于自己的团队。

持续裂变下去，你的团队框架层级分别是5、25、125、625.....这些用户如果都在分享购当中消费购物，那么你就可从中获得分润奖励。

分享购当中“人”的亮点就是能够满足，用户消费省钱，消费甚至还能赚钱的效果。

那么再让我们看看其中的收益部分：

其中有两个核心奖励，自购奖励、分享奖励。

用户自主消费就可获得一定的自购奖励，按照用户消费的笔数给到相对应他的上级账户当中。

也就是说，就算你没有消费，只要你的下级能够有消费你就能够从中获得收益。

当然想要获得收益，也是有相对应的两个条件的：

1、推荐五个用户，这也是为了保障平台发展，也是平台裂变的源泉；

2、每月消费几笔，这也是为了保障每个层级的用户都能够获得收益，当然并不会强制要求用户购买某一产品，而是用户本身就需要消费，消费的金额并不受限制。

其中还有一点，每一笔订单所产生的奖励，只会给到消费用户自己与一位上级，在分销体系当中二级分销都不算。

当然现在还有一款盲返商业模式，能够通过结合分享购商业模式，来做一个核心的商品区域，只要有用户购买了盲返专区的商品，按照时间规定，后续的100笔订单，都会以利润的百分比，随机给到用户手中，可能一下十几块，可能只有几分几毛，都有可能，直到返完为止。