

分享购模式系统软件开发搭建小程序/APP/H5

产品名称	分享购模式系统软件开发搭建小程序/APP/H5
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:分享购 APP开发:标准+定制 产地:东莞
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”模式，用户零门槛加入平台，即可以享受淘宝天猫、京东、拼多多、美团、饿了么、等主流电商平台先领券再消费，[话费充值](#)享受97折、电费优惠缴费、中石油、中石化加油卡充值，全国加油享受85-95折，购买腾讯视频会员只要5折等等，除此之外，用户还能享受平台利润分红和推广收益。

乐分享项目核心部分

通过8个板块来了解什么是乐享购以及乐分享的共服[核裂变](#)系统。

首先是乐享购的[业务逻辑](#)

用户通过乐享购跳转到这些主流平台去消费，主流平台会根据不同的产品返5%~30%的佣金给乐享购，那有些产品呢利润高，所以就多返一点，有些产品利润低就少返一点，当乐享购拿到这个佣金以后，会拿出40%返给用户自己，然后再拿出40%返给这个用户的上级会员，然后拿出10%返给这个用户所在的区域合伙人，后乐分享自己留10%。

举个例子，通过乐享购去淘宝买了一个100元的[电磁炉](#)

，那么这个电磁炉的返佣，我们假设是10%，也就是说返给乐享购10元，当乐享购拿到这10块钱以后，首先会拿出4块钱直接返给消费者，再拿出4块钱返给这个消费者的上级会员，再拿出一块钱返还给这个用户的区域合伙人，后乐分享留一块钱。是不是比较好理解？

乐享购的制度优势

D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、一劳永逸的管道收入。

乐分享核裂变系统是五五复制倍增的

注册分享购以后将会获得1个排位，每个排位下面只有5个位置，如果你推广第6个人以后，它会自动排位到你下面5个人的下面位置，同理上面的5个人的位置满了，他们推广的人都会自动的放到你的下面。

除此以外，在公司整体[品牌推广](#)下会有无数慕名而来的未填写[邀请码](#)的用户也都会自动滑落到你的下面。

这样一层五的结构，你的D一层是不是有5个人

第二层有25

第三层有125

第四层有625

以此类推

直到第九层有1,953,125

这9层加起来一共244万多的消费所产生的佣金都会跟你有关系，你会发现这个制度可以让上面的人在帮你，下面的人在帮你，你自己在帮你自己，以及整个公司、整个乐享购平台都在帮帮你搭建下面9层的团队，那么理论上来说1个人只要推荐5个人，你的架构就能够快速完成

每个人分享5人，多余的直接滑落你网体以下，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！

举个例子：假设你今天推荐你的一个朋友也参与进来，但是过一段时间你会发现后台会出现几百或者几千元，你想不想提现？

如果要提现也很简单，必须分享五个人，加上在平台中每个月消费9笔。请注意消费金额是没有要求的！那怕是就买个铅笔，冲个话费，充电费，点外卖都算是消费。

本来每个月就是要充话费、交电费、加油、点外卖的，并且在平台中消费还享受特权折扣，不管是充话费、电费、加油都有专属折扣。

这就是倍增学的魅力所在。

那么问题就是如何让每个人愿意主动去推荐5个人进入乐享购？

精妙的设计就在于此，当用户注册了分享以后，他会发现他的团队人数在增加，他的收益在增加，但是当他提现的时候，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？

2个条件，推荐5个人，第二每个月消费9笔

这2个条件对大部分人来说很容易完成。D一个推荐5个人，相信再普通的人身边都不止5个朋友，而且注册乐享购是完全免费的，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。第二每个月消费9笔，乐享购不是要求用户强制购买某个产品，而是用户本来就要消费，充话费，点外卖等，哪怕是购买一个[垃圾袋](#)都算一笔消费，想想一个月要通过[手机支付](#)多少笔订单乐享购几乎满足用户的一切网络需求，你只要通过乐享购跳转消费就可以了，而且还能省钱。

对于很多人来讲也能完成加上佣金月底要清零的规则，更有动力去完成会员，然后把这个佣金体现出来，成为乐享购后你可以联系推荐人或者群主，让他拉你进入乐享购会员群，通过63天的陪跑计划，以快速的搭建你体系下面去。9层的团队结构，你设想一下，如果有244万人消费都会跟你有关系，一个月能挣多少钱？

我们来看一下乐享购具体的返佣规则，前面三点已经在乐享购的业务逻辑中提过

D一，让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，每笔消费返佣40%作为共同收益。

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9成。

第五，会员可以体现下面9成的收益。

接下来具体的说明一下，消费产生的购物收益，往上循环返9级，比如你每个月笔消费产生的购物收益，给你上一级这个人，你第二笔消费产生的客户收益给你上两级这个人，你第三笔消费产生的购物收益给你上三级这个人，以此类推。你第九笔消费产生的购物收益给你上9级。

这个时候有人会想拿你的第十笔消费产生的客户收益给谁呢？是不是给第十笔的那个人呢？

错，第十笔又给到了你上一级这个人，当你理解了怎么往上返，相信就能知道你下面9成的人消费产生的

共富收益怎么给到你？你1层5人的笔共富收益给你，你2层有25人的第二笔共付收益给你，你3层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，同样的你层5人的第四笔公司收益给你也是9笔循环。

那我在这里重点说一下，我们的制度已经经过律师的审查完全合法合规。

D一、我们没有门槛费，用户也好，会员也好，不收费。

第二、没有多级分销，那每一次用户消费所产生的共付收益只会给上面的一个人，不会给第二个人。

第三、我们没有[团队计酬](#)，完美地规避了社团的风险。