

分享购商业模式：以平台轻运营化为主的电商模式

产品名称	分享购商业模式：以平台轻运营化为主的电商模式
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

在现在的电商世界当中，正在有一支军队正在异军突起，正是社交电商。

社交电商，这是一种以社交网络为基础的电商，其范围已经拓展到包括社交媒体工具以及电商商务环境当中使用的内容。

那么我们想要加入社交电商当中就需要选择一款非常合适的电商商业模式。

其实所谓平台运营，无非只有两种选择：

一种是牺牲自己的大部分利润，再加上自己资金的大量投入来吸引用户来到平台消费购物，这种方式的话引流裂变用户也是非常迅速，但是一旦自己的资金撤出平台，用户流失的速度也将与引流的速度成正比。

一种就是选择一款合适自己的电商商业模式，来为自己的平台引流裂变，并且在运营过程中不断增加用户与平台之间的粘性，从而保证平台可持续性的发展。

分享购商业模式，一款以平台轻运营化为主的电商商业模式。

此模式可以通过去对接其他的第三方电商平台的方式，来为自己的平台引流。

这并不是看你有没有产品、产品有多有优势，而是你所对接的各大主流电商平台有哪些，用户可通过分享购平台跳转到这些主流电商平台进行领券消费，这些主流电商平台则会结算佣金给到分享购，分享购再根据平台规则把佣金分发给到用户手中。

想想看，中国网民的规模有多少，各大主流电商所占据的全网网民资源有多少？也就是说他们这些主流电商平台的用户也可以是你的用户，同时各大主流电商平台的消费也可以在你的平台当中完成消费。

分享购的模式关系链当中，相对于以前的模式当中，对于个人的人脉资源要求有着很高的要求就会出现损伤人脉的现象。而分享购则采用了关系滑落制度，从*开始注册进来的用户就会在他下方给到五个排位，排位的用户满了之后再排到你下级的排位当中，渐渐的就会发现一个情况“怎么上级推人跑到我的下面了？下面推的人怎么我也能有收益？平台进的人居然还排在我的下面？”

商业模式*重要的是什么？就是他的奖励机制！

现在很多正在运营的平台都在苦恼一件事，分销如何进行？分少了没有人愿意来，分多了又怕会有风险问题，大家都在一筹莫展、左右为难的时候，分享购所采用的则是奖励循环发放制度，此制度无论是奖金的多少都不会有风险的问题出现，因为每一笔订单的奖励都只会给消费用户本人以及一个上级。

用户在分享购当中日常消费，只要是通过跳转到其他平台消费，这些平台商家将会给一毛佣金奖励给分享购，分享购则用这些钱进行分佣。

那么为了让这个机制能够顺利益活，想要参与其中就需要完成两个条件

一、邀请五人（用户裂变基础）

二、消费几笔（分销奖励的来源）

同时当月奖励次月发放。