

分享购模式是一种整合公域资源，实现整体生态布局应用的商业模式。结合自营产品

产品名称	分享购模式是一种整合公域资源，实现整体生态布局应用的商业模式。结合自营产品
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

分享购模式是一种整合公域资源，实现整体生态布局应用的商业模式。结合自营产品、供应链、消费品服务等资源，可以实现“消费”+“分享”的新型聚集生态模式。

用户零门槛加入平台，淘宝天猫、京东、拼多多、美团、饿了或等主流电商平台先领券后可消费，话费充值97折，电费优惠缴费，中石油、中石化加油卡充值，全国加油85——95折腾讯视频会员的购买除了可以享受五折等优惠外，用户还可以享受平台的利润红利和推广收益。

模式机制分享购模式是一种整合公域资源，实现整体生态布局应用的商业模式。结合自营产品分享购模式是一种整合公域资源，实现整体生态布局应用的商业模式。结合自营产品分享购模式是一种整合公域资源，实现整体生态布局应用的商业模式。结合自营产品分享购模式是一种整合公域资源，实现整体生态布局应用的商业模式。结合自营产品分享购模式是一种整合公域资源，实现整体生态布局应用的商业模式。结合自营产品

五人公排滑落+循环上级共富直推奖+区域订单奖

团队是一个1*5的结构，五个复制，第/一层5个人，第二层25个人，第三层125个人，第四层625人，九层加起来有2444105人，让上级可以帮助下级，而下级也会被激励，帮助上级扩大深度，互相帮助。

循环上级共富直推奖：

用户第/一次消费产生的收益给到其上级，第二次消费产生的收益给到上级的上级，依此类推。每笔收益只奖励给1个人，循环制。

区域奖励：

按照用户首/次注册地决定区域订单归属，每次该地区出现一个订单，区域合伙人均有管道收益。

裂变机制：收益提现门槛

- 1.需满足累计已发展5个新用户
- 2.需要当月累计消费满9笔（金额不限）

分享购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%)

模式六大优势：

- 1.加入无门槛：避免收人头费涉传，推广非常容易
- 2.用户每月消费金额不限，每月9笔订单，自营商城购物、充话费、交电费、淘宝京东购物都算，非常容易达标
- 3.公排模式上下互助，有利于稳定团队架构
- 4.循环上级直推奖励，灵活避免传销嫌疑
- 5.区域订单收益，打造管道收益，按区域订单地址计算收益，跟伞下业绩脱钩，避免伞下业绩计酬奖励涉传
- 6.模式好推广，团队复制比较容易，几句话就能讲清楚项目，不需要很复杂的模式讲解和演示。

分享购模式亮点：

分享购zui大的亮点，可以给用户带来持续的好处，并通过全面省钱每月节省200元！股份购买公司是合法注册的，依法纳税，不收取任何会员费。佣金分配给用户。系统完善，避免传播风险！公司可以赚钱，项目可以发展！赚的钱来自平台返利！10%的佣金保留在公司，公司的轻运营模式使成本极低！