“ 分享购 ” 结合 “ 盲返 ” 能给平台带来什么样的效果？如何吸引用户

产品名称	“ 分享购 ” 结合 “ 盲返 ” 能给平台带来什么样的效果？如何吸引用户
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	14776427336 14776427336

产品详情

随着商业模式越来越多，各种 “ 消费返利、消费增值 ” 的概念冲出来电商市场，而我们只是想简单地让我们的会员和用户真正感受到平台在为他们工作，感受到平台的关怀，我们也需要吸引足够多的会员，有这样的商业模式吗？

分享购商业模式可以通过对接CPS整合各大主流平台，如宝、东、多、团、饿等等，用户仍然可以在任何想去的地方去购买产品和服务，还可以获得一定的折扣，即省钱又赚钱。

属于一种消费返利的模式。既能连接这些主流大型平台，又能把自己的** “ 吸引 ” 到自己的平台上。相信对互联网了解的人都知道，这些大型的第三方电商平台，它聚集的**是非常大的，哪怕一点点**分给各平台，所能获得的收益也是不可估量的。

这个模式具体是如何运用的呢？先说他的会员机制，五五裂变，举个简单的例子，每个人需要分享五个用户，如果有多余的用户就会直接滑落到你的排位下面，简单点就是当你**超过5个用户时，多出来的用户会排在你的下属之下。

每个用户下面都有五个排位，整个平台的框架可以分为几层，当然用几层也是可以的。比如你是屏幕前的用户，分享五个用户后，你的下属下面会出现五个排位，每个用户下面*多只有五个下属，推荐第六个人的时候，它是会自动按顺序滑倒你下属成员的伞下，相当于你的团队帮你组建了属于自己的团队。

如果继续拆分，你的团队框架级别是5.25.125.625....如果这些用户都在分享购中去消费，那么你就可以获

得利润分享奖励。分享购*大的亮点是能够满足，为用户省钱，甚至消费还能够挣钱，

其中核心奖励有两个，自购跟分享奖励。

用户自主消费可以获得一定的自购奖励，根据用户消费的笔数给予相应的上级账户。

换句话说，即使你不消费，只要你的下属能消费，你就能从中获得利益。

当然，要想获得利益，有两个相应的条件

1.推荐五个用户，也是为了保证平台的发展和平台裂变的源头；

2.一个月消费几次，也是为了保证各级用户都能得到实惠。当然，不会强迫用户购买某个产品，但是用户本身是需要消费的，消费金额是没有限制的。

还有一点，每单产生的奖励只会给消费者本人和一个上级，在分销体系当中二级分销都不算。

当然还有一款盲返商业模式，可以结合分享购模式，做一个核心商品区。一个用户只要在盲返区买了货，按照时间进度，后续的100单会随机给用户作为利润的百分比，可能十几块，可能只有几毛钱，一直到返完结束钱都是有可能的。

你的火爆 就是我们存在的意义，做营销，就找专业的开发团队；

定位 | 策划 | 方案 | 落地 | 引爆|

如果你也想做一套适合自己的模式商城系统，或者想了解相关的一些知识，可以私信我