

分享购模式：破局引流，裂变盈利

产品名称	分享购模式：破局引流，裂变盈利
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

随着免费**的减少，商家在引流方面面临着新的挑战。然而，一个全新的分享购模式正在改变游戏规则，通过整合不同平台的**和资源，让其他平台的用户为你所用！乐分享平台在短短一个月内吸引了50万会员，而这些会员并非通过大量投入获得，这使得分享购模式对中小企业引流和拓客非常友好。

分享购作为一种商业运营模式，将各个平台的总**和资源整合在一起，包括自有品牌、供应链管理和CPS等优质资源，实现了交易和共享的新型汇聚生态模式。

通过分享购，用户可以在一个平台上找到各种消费购物平台（如淘宝、京东、拼多多、唯品会、美团、饿了么等），涵盖了电商平台和本地生活服务平台，满足用户日常生活中各种消费需求。这样的平台不仅能够帮助用户省钱购物，还可以推荐用户参与躺赚活动，进一步**用户的消费体验。

分享购的优势在于整合了多个平台和资源，为用户提供了更多的选择和便利。同时，对于品牌商家和供应商来说，分享购也提供了更多的曝光机会和销售渠道，有助于扩大市场份额和增加收益。

那么，分享购如何实现引流和裂变呢？

分享购模式的运营非常简单，用户通过分享购平台跳转至其他主流平台（如淘宝、拼多多等）进行消费，平台根据不同产品返还5%-30%的佣金给分享购。分享购再通过自购奖励、分享奖励和区域奖励返还给消费者。

通过会员机制，每个人可以将分享购推荐给五个人，多余的下线则被自动分配给网体之下的其他人，形成紧密联系的团队。这种裂变效应可以让更多的人使用分享购平台，实现用户规模的快速增长。

假设你的网体九层，第一层有5人，第二层有25人，第三层有125人，一直到第九层就有1953125人。九层总计244万人，这些人在分享购消费时都与你产生紧密联系，从而带来丰厚的收益。这个潜力是不可限量的！

最重要的是，每次奖金只分给一个人，不存在多级分销，也不会涉及任何法律问题，一切都是合法的。

当用户看到如此丰厚的收益时，就会更积极地参与发展下线。然而，为了保证团队的稳定和活跃，分享购平台提出了两个提现要求：推广至少5名人员和每月消费超过九次。这些要求并不受人员和消费额度的限制，因此非常容易达成。