

如何利用这些模式的会员机制和分佣奖励带动平台持续盈利呢？

产品名称	如何利用这些模式的会员机制和分佣奖励带动平台持续盈利呢？
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

实际上，在创业成功之前，每一天每一步都会产生各种问题，尤其是在收入没有达到理想状态。焦虑的情况，我们要分为正反两面来看待，从正面来看，创业者的焦虑恰恰会成为前进的动力。

在一些创业者的时间岁月里，一直是在连续创业，适当的焦虑会让我们时刻有危机感。生于安乐死于忧患，自古都是这么个道理，连一些商业大佬巨头都会有焦虑，因为每天都会有各种问题要求处理。尤其是对未来的不确定性，会更加焦虑，而创业路上一直都是在摸着石头过河，即使像诺基亚、柯达这样的世界**的企业，因为没有及时跟上时代的步伐，而被淘汰。所以如果我们是正常的焦虑，那么积极去把焦虑化为动力，在创业的路上披荆斩棘，解决一个又一个的困难。

首先要考虑到怎么去运作的自己平台，将线上与线下互通经营，同时还得吸引更多的商家、用户到你的平台上来去为平台做赋能，带动平台持续盈利发展。如果只是说做一个简单的线上商城，也不会有太大的效果，这里建议必须要搭配一款匹配自己企业的商业模式，利用模式里面的会员机制和分佣奖励来带动平台持续稳定发展。

比如近期比较火的一些共享购模式、盲返模式、分享购模式、链动2+1模式、泰山众筹、广告电商等等，都是能帮助平台快速销货，解决复购、增加客源留存的一款亮眼的商业模式，模式里面所包含的奖励制度，会员体系分佣返利分配均能吸引用户前来平台为其驻留，引流，根据不同的身份享受不同的分佣比例。

我这里就拿上面的一两个模式来简单做下分析，如果对其他模式也有一些了解，但不明白的地方也可以

一起沟通交流。

共享购模式：

它是一款致力于打造社交电商，以社交为基础，通过平台自营产品或商家产品让利部分为突破口，推动用户的消费创业，购物送共享值，共享值通过平台恒定释放变成共享积分实现交易流通变现，推动二次复购消费，进而释放出来连续不断消费升级驱动力，打造出商业服务生态圈的特色服务平台。

用户在平台或商家中的商城中消费，依照商家让利的10%部分，让利额10倍的共享值来做计算，商家则也可以获得用户消费额度的让利2倍共享值，两者都可获得部分平台所产生的共享值。

共享购模式关键逻辑性：用户购买产品—赠予共享值—折算释放成分享积分——积分在平台内部C2C交易市场中进行买卖交易转现。同时也会消耗积分跟共享值。实现合理循环。

分享购模式：

这是一款可以结合流量和资源的购物结合体应用模式，完成生态布局的应用，结合自营品牌、供应链产品、CPS等优质资源，帮助平台实现引流、盈利的新生态模式。

跳转主流电商平台购物消费，获得相应的优惠和返利。第三方平台会根据清算后所拿出的返利返到平台中，平台这边再按照分佣制度发放到到用户手上。

分享购采用的是公排体制（五五滑掉、九层会员体制），在平台和用户自身的推广下，将会出现成千上万慕名而来的扫码或未填写邀请码的消费者自动滑掉到自己的下列层级下面，这样的架构设计一共有九层。244W消费者，所形成的消费返佣都会与同体系内的你有关系，就会出现在一个这样的会员体制，上级下属互相帮助，平台也在帮助搭建团队。

奖励机制这块也是采用一级分销分配，第一层会员的第一笔佣金会给你，第二层会员佣金给你，第三层会员购买佣金给你。以此类推，合规合理进行。提现也需要一定条件方可完成。

如果对上述所讲的模式以及一些未做分析，感兴趣的模式，可关注留言咨询。