

说起可以为平台迅速引流拓客的商业运营模式，可以从客户的日常生活中下手，在同一平台解决用户的日常休闲娱乐、吃穿住行等一系列问题。

现如今出现了这样一款方式，不但能解决用户的日常必不可少，也能在消费和分享的步骤得到连续不断的收益。

分享购是一款可以连接CPS资源，可使用户使用分享购跳转对接的第三方主流电商平台来进行顺畅型消费交易，同时还可以将一些线下门店、生活服务类来协助开展，同时还可以在第三方平台消费后根据领优惠券的形式得到特惠。

不过，这些第三方主流平台可能针对不同的商品返利，给到你分享购平台部分提成奖赏，不同类型的商品有着不同的提成分为，如果仅仅是这样的话，分享购是无法成为一个月连夺50万VIP量的商业模式。

当分享购平台得到提成以后，在这里可以依据平台具体配置状况，无需立即放进平台账户之中，从所得的收益之中取出90%的提成给到他们平台的消费者。

在其中40%给到客户本身，作为自买奖赏;

次之40%退还给至该顾客的上级领导VIP;

再其次取出10%给到你客户所属的区域合伙人;

终这10%就作为平台服务的盈利。

用户通过平台进入第三方平台选购消费，后期第三方平台会返一部分的提成价格差给到你服务平台，服务平台依据提成做清算再拆分成四份，进行合理分派。

分享购模式玩法字面上观念便是用户注册账号变成服务平台VIP，以五五滑落的形式每一个定位点下边仅有五个位置，五个位置快满了后将再次从左往右先后往下滑落。

第/一层五人、第二层二十五人、第三层一百二十五人、第四层六百二十五人，总计到第九层会员以后一共有二百四十四万的用户数量。

归属于自身排位赛中的第/一层会员第/一笔提成是给到你，第二层会员第二笔提成都是给到你，以此类推.....而且依法依规，保证了每一层的消费都多给一层的客户，在其中只制定了一级分销，依据每月消费订单数来分到等级之中的客户。

自买奖赏：用户可在自营商城或第三方平台任意选择商品，后将会直接跳转或一键复制的形式到第三方平台去直接购买，只需用户先进到分享购平台之中，然后进到第三方平台购买商品，购买成功后就可以获得单笔消费40%的自买奖赏，自买奖励本质就是让消费者自身划算。

分享奖赏：例如A是B的上级领导客户，那样B在行业消费第/一笔订单信息，A客户就能够获得40%的提成奖赏。

这儿对取现这方面也设置权限两个标准：

1.共享五个新客户 2.每月交易9笔。

分享五个新用户一般的用户来说并不是很难，基本在其他主流平台能购买到的东西分享购平台一样也可以购买到，只是方式不同而已，购买和分享的同时，还能相对相对的奖励。这就是其他平台没有的优势。而每月消费9笔，对于用户来说也不是特别的困难，这里对消费的金额也没有要求，门槛非常低，能帮助平台快速做引流、销货赋能。