

## 分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

产品名称	分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	定制项目:小程序开发 服务范围:定制开发 服务项目:商业模式开发
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

### 产品详情

分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

现在的市场不好做，无论是作为平台方还是作为商家一方，都面临着货卖不出去，市场供大于求，生意越来越难做，竞争却越来越激烈，成本居高不下，收益却年年减少，这些问题深深困扰着不少的企业与商家。

但是有时过于专注于眼前的电商市场与线下市场时，往往会忽略更大的本地生活服务市场，很多人之所以会忽略本地生活服务市场，是因为本地生活涵盖我们生活的方方面面，并不是那么起眼，很多人下意识

识就会忽略掉这背后广阔的市场。

就拿目前外卖界的企业——美团为例，美团的外卖派送服务，共享单车，跑腿，这些服务都是本地生活服务中的一环，而这些加在一起，还没有占到本地生活服务市场的5%，可见市场的庞大，而普通企业想进入这块市场，必然要从其他角度去寻找机会，以己之长攻敌之短。

分享购电商商业模式就是企业很合适的选择，这款模式主要是以创新的商业模式整合流量与资源，实现整个的生态布局，结合了商城、礼包、CPS资源、异业联盟等应用，实现“消费+分享”的新型聚合生态模式。

消费者进入平台后会由平台设定的公排制度，以五五公排的方式排列会员，一层5人，第二层25人，第三层125人，逐渐递增，共分九层，到了第九层的时候，会员量就可以达到244万人，这244万人的每笔消费平台都可以获得收益。

并且平台对接了各大主流电商消费平台，很适合自身商品种类不足的企业，消费者不用从分享购平台上去购买商品，而是从分享购跳转到主流电商平台去消费就可以获得折扣与返利，这样就可以既不改变消费者本身的消费习惯，又能做到引流，换句话说来说就是，让他们的客户成为你平台的客户。

盲返的奖励规则是消费者购买商品后，在该消费者消费时间之后的100毫消费都会随机产生分佣给到该消费者，也就是每笔消费所产生的利润会分成100份，由个下单的消费者拼手气去抢100个手气红包，运气好就全返甚至赚钱，运气不好少也是省钱，可以大限度地刺激用户的冒险心理。

分享购+盲返的消费场景：

消费者在商城跳转消费或者充值话费、加油，平台则依据消费之后的100毫消费去逐步返还分佣，想象一下，加油刚加完，就开始陆续有资金到账，100笔手气红包，可以省下一大笔日常开销，加上这些都是日常刚需，不会有消费门槛和消费负担，都是日常所需。

## 分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

## 分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

## 分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场

分享购+盲返，从本地生活服务打开消费市场