

分享购模式的上线，又是引起了网络上一波又一波的话题，随着热度的持续上涨，详细在屏幕前的你应该也不会陌生，今天我就来给大家详细聊一下，分享购的优点究竟有哪些？

对于分享购来讲：

一、快速引流裂变

分享购采用的是公排机制以及五五裂变制度，每一位用户的下级都只能有五人，目标清晰明确，并且很容易完成，还有一个关键点，上级分享了五位用户，当用户发展到第六位用户的时候就会利用公排机制，将推荐的第六位用户发展进入到下级用户当中，每一位团队成员的业绩都与上级有着密切的关系，所以在架构上，所有的上级的人都是在帮组你组建团队，一个人的资源有限，但团队资源则在无限制的放大，因此分享购也可以快速裂变引流。

二、供应链系统完整、消费场景丰富

分享购不仅仅整合了各大超级电商平台以及本地生活服务

平台，已经足够满足用户在日常的所有消费，例如充值话费、充值水电费、线上买菜、线上外卖等等，消费场景丰富、供应链非常完整、商品种类也十分齐全。

三、超值优惠

在分享购平台商城进行购物，不仅仅只是在商城内购买，通过对接的CPS生活服务以及第三方超级平台的商品，并且价格也将更加的优惠，相同的商品，分享购平台商城下单也可以省钱。

四、分享赚钱

分享购物不仅仅能够很好地解决了用户的购物需求，并且还能通过分享挣钱，每一位用户的下级都推荐五位用户，他们在平台的消费都会有着一个分享奖励，只要是下面的用户层级并没有你高，那么他们的消费也会对你产生佣金。但提现有着两个

条件，第一是推荐五位还能过户，第二是每一个月都需要消费九笔订单，而这九笔订单不限制消费金额，也不限制在任何平台只是需要通过平台跳转即可算入。

佣金的规则是指，用户每一个月必须要消费九笔才能提现的佣金，消费第一笔会返佣给上面第一层级1人，消费第二笔将会返佣给上面的第二层级1人，第三笔消费会返佣给第三层级的第一个人，当然每一笔订单都只能有着一位用户获得返佣，也就是说，按照片分销的角度上来看，此模式属于一级分销。

五、活跃度高

分享购模式的提现条件之一是指在平台当中的消费是需要九笔订单，但在这里其实并不是指强制消费，而是想要拿到佣金奖励的用户，带动打击的积极性以及参与度，于是当用户想要拿到佣金奖励的时候，就会积极地参与消费，并且是属于日常的开销，但对于平台而言，用户活跃度将会得到大大提升。

六，打造商业生态、带动经济发展

分享购当中的裂变、实惠、商品丰富、消费挣钱等几个特点，将会让消费者、商家、供应商之间将会产生更加密切地往来，积极地带动了商品的流通和使用，让消费者的消费需求更加简便，商家的业务也会更加明确，供应商的供货更加积极。最终，三方的联系也会变得更加紧密且密切，同时也就带动了消费升级，形成一环商业上的生态，带动经济的流通和发展。

以上就是分享购物的商业模式当中的特点。

当最后，在有一定用户量、会员量以及流量之后，同时能够通过线上平台营销招商的方式，将线下门店进行整合、引入分红、区域代理、商业招商等进行加强线下发展。

详细方案，还请私信或是留言。