

在新零售时代，实现了由传统生产主导供应链逐渐转变为消费主导供应链。

新零售模式打破了传统的供应链顺序，而以消费者为中心，最终将变为基于需求的高效供应链。

成为当下行业市场一股新兴势力，

分享购以社交裂变加上线上消费，创造出用户自身自购收益，大大节约了用户生活成本，独特的商业模式，有望成为新经济时代下又一突破口。

那么什么是分享购模式呢？

分享购是一个以创新的商业模式整合流量与资源，实现整个生态布局的应用。结合了CPS资源、商城、礼包、异业联盟/O2O等应用，可实现“消费+分享”的新型聚合生态模式。

该模式的最大亮点之一

就是对接了cps资源，聚合了淘宝、京东、拼多多等主流电商平台。

2022上半年，全国网上零售额51501亿元，同比增长7.3%。其中，实物商品网上零售额43481亿元，增长14.3%。疫情爆发以来，线上购物成为亮点，因为疫情促使人们宅家时间增多，推动了‘宅经济’快速发展。

分享购以创新

的商业模式整合了流量与资源，

实现整个生态的布局，满足了所有用户的网购生活开销所有需求

用户可以通过分享购平台充话费，电费，油卡等，可以享受95折优惠，与此同时运营商还会返还佣金给平台，平台通过推荐关系，把佣金按先来后到顺序的方式再分配给每一名用户，这是分享购创新独特的共富收益体系

那么还有很重要的一点就是会员体系，分享购是采用公排的方式，五五复制。每个人分享五个人，多余的人会直接滑落在你的网体下面，网体总共分为九层。

第一层5个人

第二层25个人

第三层125个人

第四层625个人

.....

第九层1953125个人

加起来总共244万人，这些人在分享购消费的话，你都可以拿到收益分润！是不是感觉很恐怖？

那么大家肯定还会有一个疑问，那就是我为什么要在你这个平台消费？

比如我正常想买衣服肯定是到淘宝或者京东等去买，我凭什么要到你这个平台去买，那么这个时候也就是体现分享购平台的优势了。

在分享购平台买衣服、点外卖等，你都可以获得优惠券并且会返还佣金，把主流平台的流量都以这种方式吸引到自己平台上去，让他们的用户变成你的用户，然后再以通过乐分享的平台进行消费，还能赚取佣金。这样的好事谁会不做呢，从而达到增加用户对平台的粘度。

如需完整方案，可向小编了解获取