

销ba平台无法提现的原因是什么？崩盘了吗？消费全返是什么商业模式？

产品名称	销ba平台无法提现的原因是什么？崩盘了吗？消费全返是什么商业模式？
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

销ba平台无法提现的原因是什么？崩盘了吗？消费全返是什么商业模式？

向大伙儿们问好，我是的门门（陈景尧）这期门门给大伙儿讲讲近沸沸扬扬的销ba提现失败事件。

素有股神之称的鬼佬巴菲特说过这样一句话：“未来企业的竞争，不是产品与服务的竞争，一定是商业模式的竞争”。

近期闹得沸沸扬扬的销ba无法提现事件大家可能或多或少都听说了。

那么你是否知道消费全返模式的核心逻辑？简单讲其实就是你花多少给你返多少的模式

现在门门给大家做一下介绍：

消费全返，是一个基于《消费资本论》的理论为基础，但既称之为论，即是不能做为定理，也就是一种还存有争议的论述。那么现实中消费全返这种模式又是怎样去实施的?结果又怎样?

这种模式和常规的电商不一样，和实体店差距也很大，大多该类展示产品都偏贵。

采用第三方支付方式，依托于商家入驻，平台抽取一定比例销售额提点，且分期进行返还。另一方宣传消费全返，使用户自裂变，以一定方式进行消费全返。这样卖家东西再贵也使消费者认为可以返还，依然算是便宜很多。有人卖有人认可买，无可厚非。

1.人人都赚钱，费用谁出?

买商城里的东西，无论多少钱，都会在2个月之内把钱返给我:每天会返一点，但前提是次购物要满300元。

相当于消费者借给商城300块钱，商城2个三后还你，而利息就是消费者所买商品的价值。

那利息是多少呢?对消费者来说，利息是商品的销售价格;对商城来说，利息是商品的采购成本。

2.建立资金池

返还的利润一般在50%以下，其返现来源是厂家的广告费。有些厂家的货品销售不好，就通过返利模式的平台来做推广和销售。但商家是有钱可赚的，就像商场或者等电商平台打5折一样。并非全部都是“全返商品”

3.代理推荐制度：

比方说，发给我购物商城链接的那个人，便会自动成为我的推荐人。当她热情又耐心地向我介绍商城中的商品时，按照商城的代理推荐制度，她能从中拿到提成。她是代理。

销ba平台商业逻辑：

、平台做大数据，以时间差换取发展空间，业绩、会员稳步上升

第二、布局销ba自己控股的实体商家、鼓励会员积分加一半现金的模式消费，消耗掉的积分就无需现金再拿出

第三、成立销ba保险公司、鼓励会员积分加一半现金的模式购买，消耗积分，无需再拿出现金返出

第四、APP里面 积分商城与大公司大品牌一折模式采购，无需付现

总结销ba崩盘的原因，做销ba生活全返平台模式消费全返平台，该思考的6大方面原则问题：

1、商家让利不能低于百分之十五：这个比例对于全部商品的利润是可以做到，更是合理的，对平台来说也是比较安稳的。商家让利低于15%，那么平台的注水速度就会过慢，进而出现入不敷出的情况，直到崩裂。

2、消费者：消费者不要盲目的为了全返而投机取巧消费，切莫将把消费全返当成了投资平台，所有消费因为是刚性需，可以选择一个好的消费全返平台来为自己的消费增值很重要。

3、消费返利速度不能高于万分之五 这个速度是出水速度，越低越安全，高于万分之五出水的速度就太快了，注水速度追不上，目前市场上竟然会有返利能返到千分之二/天的，这么快的返利速度，精算返利公式是不成立的，用什么来支撑？自然就崩盘了。

4、递减式：所有的全返平台无论用什么来作为返利依据，种子也好，积分也罢，果子也好，一定是用递减式的方式来返现。比如我有一万的积分，按照万分之五的速度，天我拿到了五块钱，那么第二天我拿到的现金就是按照9995的万分之五来计算，也就是4.99元。这个是递减式的简单计算方式。

5、不搞传销，不以高额利益非法集资：大多全返平台倒闭的原因，90%以上的平台是因为涉嫌传销或非法集资被抓，希望大家可以要理性点，增值消费是鼓励的，一旦涉及到非法集资和传销，可就不是模式的问题了。

6、真实消费：简单来说就是刷单刷过了，没有合理的真实消费作为支撑，复利复投的刷单行为频繁，也难怪刷爆了。

现在市场上有什么热销的模式？2022年创新爆火模式一览！让再小的商家也拥有自己的大数据！10年磨一剑，不忘初心，砥砺前行！近市场上出来了不少新模式，竟跟市场也开发了不少模式

那现在市面上爆火的模式有哪些呢？目前我们已经开发出来有200多个应用模式了，这期专门给大家分享几十个应用模式！分几篇文章给大家分享

一，公共平台:

平台运行基础模块如应用中心、商户装修、支付配置、系统通用配置等，为应用运行提供底层能力支撑

二，渠道中心

拥有渠道管理后台，有独立自主权，发展终端商家账号，可以给账号设置开通不同的功能权限，独立运营终端账号

三，2+1链动奖励（美丽天天秒）

购买产品成为代理，代理推广代理拿直推奖，代理发展2个代理升级老板级别，前面2条代理线留给上级，第3条代理线起拿n代见点奖，老板与老板平级可拿平级奖，设置帮扶基金冻结部分佣金，考核留给上级的2条线的活的，达标则冻结资金可提现，同时增加了关系链上的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖，团队长分红身份可考核代理发展人数，前两条线不动了可以切换活的线等功能

四，全民秒购模式（太爱速m模式）

跟上级购买积分或者平台购物赠送积分，积分兑换提货券时赠送贡献值，贡献值用于抢单专区赚钱变现活动，提货券达到一定金额需要提货完成订单才能参与抢单专区，抢单专区每轮价格上涨一定比例，用户需先预约活动冻结一部分贡献值，并支付每轮增值的差价进行抢单，抢单后等待平台下一个用户以更高价格抢单成功寄卖后结算给上一个抢单用户，寄卖需要支付一定经验值作为平台寄卖手续费，用户从而实现把经验值通过参加抢单活动变现成现金，实现消费返利。

五，众筹互助模式（泰山众筹）

用户购买产品获得1:1赠送，可以参与众筹抢单活动有一定概率将变现为积分，积分通过每日释放或任务释放为现金让消费者免费消费产品并赚钱

六，全民拼购模式

设置拼团抽奖活动或者纯购物活动，参与成功得产品或等值，参与失败退回款项并奖励广告现金红包，中奖者可赠送一定比例的购物基金，购物基金可以通过自己继续参团每次释放一定比例，直推间推下级参团伞下团队参团每次释放一定比例，购物基金余额每日固定一定比例释放，每日利润分红释放等方式实现消费者优惠购物或消费返利，中奖者还可以赠送抽盲盒机会，赠送平台线上线下消费抵扣，赠送消费积分进行复购消费。

七，盲盒电商模式

用户通过小金额参与盲盒活动获得心仪盲盒产品或盲盒券，同时可赠送或积分与其他模式结合，盲盒券+现金可以发起盲盒活动，分享给用户参与盲盒可以获得奖励，再结合社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖等奖励模式，实现盲盒主带货获益新模式

八，社交盲盒模式

结合和盲盒相亲交友和盲盒礼物的玩法，用户付费拆盲盒，可获得匹配或心仪男生/女生的联系方式，中奖还将获得盲盒礼物，非常有趣的盲盒主带货+社交交友属性玩法

九，寄售模式（锦鲤喜团模式）

，平台设置非常优惠的活动奖励吸引用户参与活动进入平台，然后通过区活动获得优质产品或奖励，参与成功得产品，参与失败获得鼓励金现金，参与活动的产品不想提货可以放在2收商城进行寄卖，平台一定时间内售出后按二手价结算给用户，结合结合社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖等奖励模式

十，竞拍置换模式(模式)

用户产品后可补后续费置换其他产品或委托平台下一轮竞拍挂卖，超过一定价格再分拆成个产品继续，辅助以社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖、空间主收益等奖励模式

十一，广告电商系统（gcat模式）

用户消费赠送等额或者一定比例的积分，积分可以通过小程序广告完成每天看激励视频广告任务的形式每天释放一定比例变成可提现的现金，从而实现消费返利，支持上级可以拿下级获得广告收益的一定比例的推广奖励，还可以结合一二级分销，团队奖励，区域奖励，团队分红等分销模式

十二，礼包分红模式

平台设置购买不同礼包获得不同级别身份，对应不同的分红额度和推荐奖励，平台每售出一个礼包，将一定比例营业额放入礼包分红池，给予对应级别的团队长身份进行平均分红，通过分红方式返利消费者，帮助消费者实现免费消费产品甚至还赚钱的模式

十三，三三滑落公排分红模式

平台设置购买某个礼包获得某个级别身份，发展三个直推下级即可晋升到下一个级别，不同级别对应不同的分红比例和推荐奖励，平台每售出一个礼包，将一定比例营业额放入礼包分红池，给予对应级别的团队长身份进行平均分红，同时通过三三滑落公排机制，实现团队上下互相帮扶，自动形成团队架构的模式制度

十四，批发零售模式（挂售寄售）

用户购买1个零售产品可获得n个对应产品的n折批发权益，批发的产品可以提货或在平台挂售寄售，平台售出后按零售价扣除寄卖后续后返还消费者，从而帮助部分消费者又赚钱又赚货的模式

十五，感恩奖

指定身份可拿下级收入的百分比，可以设置总拨比不超过多少作为控盘，就是不管有多少层，高拨比多少

十六，o2o线下门店入驻模式

线下门店入驻，增加总/部+分店连锁店模式，会员卡体系，支持平台消费抵扣，支持门店次卡，类似优惠券代金券模式，支持到店提和配送上门，在线下单到店核销，对接达达配送和爱跑腿配送接口

十七，分红榜应用模式

平台将销售利润，通过每天、每周、每月的形式奖励给达到相应的分红条件店铺身份的用户，从而达到刺激用户复购及提升平台用户活跃度的作用,比如每日分红奖，可以考核用户当月消费累计一定金额或者邀请一定什么级别的新人，达标后下个月1号起可以连续享受30天的每日分红，如不达标则没有分红奖励。

十八，新代理商应用功能

应用于传统的代理层级间的进、销、库存，通过货款+云仓库存的方式，实现平台对于代理商的矩阵式管理

十九，补贴奖励应用功能

推广营销工具，推广赠送时效性补贴金；如购买礼包赠送补贴金，推广一个礼包立即返补贴金，以达到用户的快速裂变

二十，服务点应用功能

用户消费可选择就近的服务点提货，同时方便平台以“轻模式”做线下的快速铺点、铺货。

二十一，二手商城应用功能

主要适用于云平台用户购物后，可以到二手商城转手，目前已支持普通商城、拼购和拼购应用，规划类似闲鱼二手物品交易平台

二十二，招商奖励应用功能

用户推荐商家入驻平台，从而获得商家营业额的部分利润奖励，平台得已快速整合大量的商家及产品，如商家有入驻费用也可以设置一定比例的奖励，招商员身份可以设置多个级别进行团队业绩考核管理

二十三，运费分佣应用功能

适用于新品推广的营销模式：产品免费，拿邮费进行分佣，吸引用户购买和分享

二十四，社区团购应用功能

通过社群与社区用户互动，开团销售，集中管理的新型社区消费模式。平台可以招募省市区域代理获得管道收益，区域代理招募街道和社区团长获得奖励，团长建立社群分享平台团购小程序和下单接龙，用户直接在线付款下单，团长负责配送上门或者消费者到店领取，团长获得对应的推广收益

二十五，同城应用功能

用于建立同城贴吧类应用，打造一个信息交流的同城生活圈，同时具有类似58同城赶集网分类信息发布

功能，用户发布信息置顶推广可以扣减积分余额。

二十六，礼品卡应用功能

线上送礼和虚拟礼品卡应用，帮助社交营销和提升获客能力，用户购买礼品卡后可自己提货或者转赠他人，同时支持电子礼品卡和实物礼品卡

二十七，美业应用功能

适用于艺人行业，服务门店统一管理并推广的应用，可提供门店展示、技师展示，预约等功能。

二十八，跨境电商应用功能

以电商为基础，打通跨境支付、物流、通关等服务，可实现普通商品与海淘商品同时在线销售，对接不同的跨境支付、不同的海关和保税仓、跨境物流可能涉及定制

二十九，云客/服应用功能

客/服工具，方便平台与用户的沟通

三十，小程序电商直播应用功能

直播场景化应用，让消费者融入到购物场景中，更直观的了解产品

三十一，公众号电商直播应用功能

以社交电商与直播为结合点，通过主播入驻平台，更丰富和生动的给平台/个人店铺做商品或品牌直播介绍及演示，与消费者互动并现场引导购买，实现“直播带货”的新型电商模式

三十二，众筹应用功能

支持活动/项目/商品众筹，通过社交传播分享，利用社交关系实现产品成交购买，提高品牌度

三十三，第三方订单分成应用功能

可以打通第三方平台（如外部商城）通过云平台的商业模式进行分佣

三十四，财务宝应用功能

适用于业绩统计、奖励记录等应用场景，可以把团队长和区域代理收益发放到财务宝，实现月度统计业绩进行额外奖励或者月结分润的功能

三十五，微官/网应用功能

企业品牌建设的应用功能，通过微官/网释放官方活动、资讯、企业信息、用户留言等，提供官方直达通道

三十六，商城应用功能

线上综合商城解决方案，支持提供小程序、公众号等多端运营，多种分销模式和众多支付方式

三十七，礼包应用功能

升级营销工具，商家可借此招募推广员，推广员通过升级大礼包直接获得相应的平台身份和奖励权限，购买不同金额的大礼包可以升级到不同等级身份的会员，也可以升级到主播，还有推广资格的续费礼包用

三十八，积分商城应用功能

积分应用+积分商城，打造“赚取积分-消耗积分”的消费闭环！支持积分+快递费，积分+现金等方式兑换产品

三十九，拼团应用功能

支持多种拼团玩法，拉动群体分销，实现用户的分享式购物体验

四十，支付有礼应用功能

是通过付款后领取福利，参与互动，刺激用户复购，帮助平台留住用户

四十一，供应链选品应用功能

通过对接供应链系统，从而可添加供应链

分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。如需完整方案，软件开发，模式策划，需要了解电商软件等相关信息或者其他方面的电商问题的读者，可以留下联系方式私信小编，门门都会一一回复，搜索门门，千篇商业方案解析给你听！