

# 拆解比较火的太爱速m和盒格速m模式的玩法精髓

产品名称	拆解比较火的太爱速m和盒格速m模式的玩法精髓
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

## 产品详情

平台推广，要么靠烧钱拉会员，要么靠分享机制自动裂变会员，互联网已经渗透了社会的每个领域，传统企业应该如何促进消费循环、赋能实体企业发展，振兴实体经济？如何让消费用户直接参与供应链价格进行抢购所需商品、转售商品等行为，让消费用户参与商品流通利润分配，实现消费既券赚？接下来小编给大家分享一套市场近期非常火爆的太爱速M和盒格速m商业模式，让您的企业在后疫情下，来开启以消费者为中心设计，在消费商个体崛起的新型商业环境下，彻底颠覆传统电商思维模式，开启“消费赚钱、消费创业、消费创富”共识共享的商业生态圈时代。

解析太爱速M和盒格速m模式与玩法：

上架服务费（扣除共享值）= 买入抢购价 \* 上架服务费比例

卖家收益 = 买入抢购价 \* 卖家收益比例

挂售回款 = 买入支付价 + 上架服务费 + 卖家收益

挂售金额 = 买入抢购价 \* 寄售上涨比例

详解：当抢购到当前价格处于1060元的商品，你仅需支付60元，使用 $1060 \times 4.85\% = 51.41$ （平台将减去的共享值），第二天即可获得 $1060 \times 7\% = 74.2$ 元的现金利润；

当购抢到当前价格处于4815元的商品，你只需支付315元，使用 $4815 \times 4.85\% = 233.53$ （平台将减去的共享值）；第二天即可获得 $4815 \times 7\% = 337.05$ 元的现金利润，抢购后支付的现金金额，系统会自动计算显示在订单页面；

平台设计由团队长原价购买产品获得积分，用户以去成本的方式付款，花少的钱买货再卖货，能赚钱的同时还能买到产品。每次活动结束后，产品会自动溢价7%，假设产品溢价的高值为5000元，当溢价到高值后产品会由团队长收回，用户将没什么损失。

解析太爱速M和盒格速m设计理念？

据了解，此平台设计的有三大理念，分别如下：

1. 购物积分：通过平台商城购买原价商品或通过推荐人转账获得，购物积分可用于平台商城兑换1：1提货券。2. 提货券：通过购物积分兑换获得，兑换到提货券的同时，可获得平台商城赠送的1：1共享值。提货券是平台商城提货“唯一凭证”。3. 共享值：通过兑换提货券，平台赠送获得。有了共享值才能参与预约抢购活动，预约前需要冻结共享值（可冻结，可解冻）

平台该如何避免羊毛党用户？随着互联网的高速发展，越来越多的人利用互联网钻空子，套取利益，这种人我们称为“羊毛党”，那不管任何模式的平台，都会有着这些羊毛党的存在，那么来看看这个模式是如何来规避的呢？

- 1.用户在参与抢购商品前需要提前预约，并冻结定额的共享值，只有特定条件才会解冻共享值。
- 2.用户参加预约活动却抢不到商品，需要支付抢购商品订单并选择发货，或支付抢购商品并上架寄售；
- 3.购物积分有上限，到了特定数额后必须先消耗提货券兑换商品才能继续参与活动。平台设有良好机制，杜绝羊毛党，使平台能良性长久持续发展，保持平台卖产品的初衷。

结语：秉承“消费产生价值”的核心经营理念，顺应国家“新业态，新模式引领新型消费”、“共同富裕”的政策方针，通过联合各大优质供应链。每一个商业营销工具，没有对错好坏之分，主要在于使用者和运作运营的人员是否保持售卖产品的初衷，商业模式是万变的，人心却是难测的，亘古不变的初心才是运营平台的关键。

商业模式策划王老师邀您一起探讨社交电商模式，快人一步抢占财富商机