

# 浅析太爱速M的全民秒购模式

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 浅析太爱速M的全民秒购模式           |
| 公司名称 | 东莞市微三云大数据科技有限公司         |
| 价格   | .00/请来电咨询               |
| 规格参数 |                         |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室  |
| 联系电话 | 19957968337 19957968337 |

## 产品详情

在弄清楚商业模式的特点之前，先明白商业模式是什么？通俗的来说商业模式就是一种赚钱的方式。简单的来说商业模式就是存在各种各样的交易关系和连接方式称之为商业模式。

怎么能让一个商业模式成功呢？怎么才能够赚到钱呢？如何脱颖而出呢？这是很多人关注的问题。现在各行各业竞争那么大，只有不断的创新才会有新的成功。

据市场不断地更新迭代，新推出一款商业模式：全民秒购。

一、全民秒购优点简单分两点：

- 1、厂家把产品的成本至市场销售价之间的利润（差价）重新分配给平常消费者,促进用户二次分享推广。
- 2、多资产转化促进平台用户合理消费，合理公平得到奖励。

二、购物积分：通过购买商城原价商品、推荐人转账也可获得。可用于支付原价订单商品、寄售订单商品等

三、提货券：通过兑换提货券获得，可用于兑换平台商品使用。

四、共享值：兑换提货券同时得到，可用于预约抢购活动、支付上架服务费（可冻即可解冻）

可根据不同人群，设立不同的促进用户消费措举和趣味玩法。

- 1.抢购活动有多场次多区，满足不同人群。
- 2.盲盒方式抢购商品，趣味玩法。

### 3.直推奖励返佣购物积分。

为了避免用户薅羊毛也设定了一些措举：

- 1.购买商品前需要提前预约，并冻结共享值，只有特定条件才会解冻共享值。
- 2.参加预约活动却抢不到商品、支付抢购商品订单并选择发货、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购物积分兑换商品才能继续参与活动。

玩法公式列举说明：

1.上架服务费（扣除共享值）= 买入抢购价 \* 上架服务费比例

2.卖家收益 = 买入抢购价 \* 卖家收益比例

3.挂售回款= 买入支付价 + 上架服务费 + 卖家收益

4.挂售金额= 买入抢购价 \* 寄售上涨比例

以面值2000的京东卡为例，出厂价为1000，1060起购，卖家收益1.15%，平台服务费4.85%，寄售上涨比例7%。

例如：当抢购到商品的价格处于1060时，只需要支付60溢价部分的钱， $1060 * 4.85\% = 51.41$ （平台所减去的共享值），第二天即可获得寄售上涨的7%， $1060 * 7\% = 74.2$ 的现金利润。

当抢购的商品价格处于4815时，只需要支付315溢价部分的钱， $4815 * 4.85\% = 233.53$ （平台所减去的共享值），第二天即可获得寄售上涨的7%， $4815 * 7\% = 337.05$ 的现金利润。抢购后的现金支付金额，系统会自动计算显示在订单页面。

商业模式是一个整体的、系统的概念，而不仅仅是一个单一的组成因素。如广告收入、注册费、服务费等收入模式，向客户提供价格上、质量上的优势，这些都是商业模式的重要组成部分。商业模式的组成部分之间必须有内在联系，这个内在联系把各组成部分有机地关联起来，使它们互相支持，共同作用，形成一个良性的循环。

