

新模式：太爱速M秒购寄售

产品名称	新模式：太爱速M秒购寄售
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

创新型电商应用技术和产品，引导电商健康发展。为了适应消费需求和电子信息技术的特点，以市场为主导和技术创新为驱动。通过“互联网”模式推动电商模式的大众化、普及性、绿色化、智能化。结合目前火热的秒/杀寄售与盲盒卖货模式，让消费者购物的同时又主动参与活动推广。

也就是等于抓住了消费者的真实需求，平台把产品成本到市场销售价之间的利润在差价重新来做分配，直接用来吸引消费者，让消费者先直接赚钱，在到购买产品体验，通过产品效果形成消费习惯，转变成忠实的消费者持续为平台创造价值，让消费者参与利润分配，在分利润的过程中把产品销售出去，增加消费者对平台的互动粘性，实现高复购率。

这个模式的具体流程：由企业出厂产品它是两折出货，比如说1,000到5,000是两折卖的零售价，然后中间有4,000块钱，也就是80%的利润空间，传统上来说是不是被代理拿走的，比如说省代、市代、区代及门店少数人就把它分掉了，后面商业模式不断的升级，就会产生级别把它这80%分掉，那么今天这个商业模式就把它倒过来，让消费者赚钱，让代理来买单。它是个什么概念呢？还是出厂价，最终按照零售价，然后代理买单，然后从出厂开始每天溢价6%，就是涨价6%，比如说1,000块钱涨价6%，是不是我们只需要出60块钱，自己最大的亮点就是不需要我们去打成本，那么我们相当于拿到了这个产品的权益，也就是买过来是1,060，然后第二天又涨价6%，又把它卖出去，就等于1123.6。入驻的时候点对点做交易，也就说我今天60块钱买到的明天收到的就是123.6。

比如：第1天：1060*1.06

第二天：1123.6*1.06

第三天：1191.65*1.06

.....

第二十八天：5011..

到了这个价格的时候就要做一个产品的交割，不是交割给消费者，而是交割给代理。实际上这个商业模式就是把利润前置分配是这样的一个意思，你看这1,000零块钱，两折出货每天涨价，每天涨6%，一直到5,000块钱时候就做交割，那么这123.6是怎么来的？是不是通过涨价的6%来，那么这6%分成两个部分，一个是1.5是我们的纯利润，一个是4.5是我们交的一个广告费。加起来六个点，那么这123.6就分成了3个部分，第一个是我打出去的60块钱的本金，我24小时也是第二天就收回来的。然后第二个是公司要收走4.5的广告费，47.7块，1,060乘以4.5%就是47.7，然后第三个就是我们的纯利润，1.5%也就是15.9%，也就是说今天我出了60块钱，我赚到了15.9块钱，利润高达26.6%。

那么，今天我60块钱抢了一个单，我再去那上面挂卖，如果这个单第二天是你收到的。那么你应该是要打钱给我对不对？但是有没有可能不打钱。所以说，公司为了规避这个风险，必须让参与进来的每个人交押金。押金多少钱？往往公司要收到十点多的广告费，也就是说如果。那么也就是说，我要把钱交给公司，那么我不交给公司，公司也拿我没办法。所以说这里就说当你要参与，必须还交一点前置费用，这个前置费用是多少呢？就是包含这4.5的广告费就可以。很简单，那么60单你只需要有47.7的广告费就可以了，那么公司提前把它收走，那么我们怎么参与？

然后就是注册是免费的，注册完了之后我们要购买积分。这个积分就是涵盖两块费用的，那么但是积分呢？并不能够参与抢购，必须要转换成提货券，因为公司的目的是要卖产品，转换成提货券之后，就按照一比一的广告值赠送给你。我们有了广告值之后，才能够参与抢单。那么比如说今天我觉得这个商业模式很好，我先小试牛刀买个300的积分，但是这个积分用完了，我再买个200的积分，只要我们累积到500，或者是一次性购买500的积分，那么当你积分转换成提货券的时候，满了500就必须要把产品拿走。

比如说我500的积分置换转换成500的提货券，是不是要再从一比一的广告词500的广告值，我有了广告值我才能参与抢单，那么在抢单的前提，我需要需要广告值去做预约。预约也就是从这个500的广告值里面扣200，就是相当于是押金。扣了200之后，在抢单的过程中它有两种可能，一种是抢到了，一种是没有抢到，抢不到这个广告值，只有退回来给你，抢到了你就必须要去付款。付完款之后，那么公司就把这个广告值退给你了，我们接下来一个东西，就是需要去挂卖，因为我们要赚钱的，那么挂卖的时候这时候就需要这个前置费用，比如说今天我抢了60的单，当我挂卖的时候，我第二天要收到123.6，其中包含的这个是47.7的广告费，那么也就是说，从我这个500的广告值里面扣掉的是47.7，当然我们的广告值用完了，是不是我们的广告值又通过后边的市场变成现金。

后面所有的产品都是免费的。所以说，我们在这里不仅仅是赚到钱，每抢一单可以赚到1.5的利润，然后还可以免费地使用产品，那么最大的单是需要多少呢，5,000块钱的单，我们是不能抢的，我们只能抢到多大单呢，这个单我们只需要出多少钱？1,474六块四毛四，那么第二天这个单公司师傅就给他付1,736.4块，那么包含的广告费大概是4.5%是194的广告费，剩下的钱是很赚的，就是一种实力了，就这样的，那么这个加到了4,431的时候，公司就把它收走，收走了用1,740给公司，最后是5,000块钱交给的代理，为什么这些代理愿意买单，商业模式是这样的。

