

生产者提供产品，消费者提供利润，答案揭晓，太爱速M的模式讲解，微三云钟小霞

产品名称	生产者提供产品，消费者提供利润，答案揭晓，太爱速M的模式讲解，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/个
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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

经营者所提供的商品，顾客给予的利润，可是钱到哪里去了呢？先问一下大家一个问题。经营者所提供的商品，顾客给予的利润，可是钱到哪里去了呢？传统经济是生产、分派、商品流通、消费的全过程。在这过程中，经营者生产的产品，顾客给予的利润其实就是钱，可是钱最后都被资本的零售商赚离开了。由于资产掌握的利润的支配权，零售商理解了产品的销售方式，传统经济是建立在20世纪西方国家凯恩斯理论基础上的商品生产资本分配的全过程。你听懂了吗？今天数字化的时期。数字经济的是建立在互联网和智能化基础上的交易定制生产、盈利工资制新的经济发展模式。数字经济的和传统经济也有网络经济，她们生产出来一大堆的物品等待人来买，随后资本垄断，分配利润的方式是截然不同的，是完全完全不同两个概念。

接下来小编给大家介绍一个创新模式，让消费者参与到产品溢价的过程当中，享有股权溢价过程的赢利关联——太爱速M商业运营模式

据统计，此平台设计的是三大理念，各自如下所示：

1. 买东西积分兑换：通过平台商城系统选购售价商品或根据邀请人转帐得到，买东西积分兑换适合于服务平台商城系统换取1：1取货券。
2. 取货券：根据买东西积分换购得到，换取到取货券的前提下，可获得服务平台商城系统赠送的1：1分享值。取货券是服务平台商城系统取货“唯一凭据”。
3. 分享值：根据换取取货券，服务平台赠予得到。拥有分享值才可以参加预约抢购主题活动，预定之前需要冻结分享值（可冻结，可解除冻结）

一、太爱速M商业逻辑

第一步：代理商导量选购积分兑换或消费积分，1:1在线充值到积分兑换帐户，代理商积分兑换可转到下属。

第二步：客户与上级领导一起选购积分兑换。积分兑换能够换取取货凭据后，取货凭据务必换取一定金额的商品以取货（即积分兑换有限制）。取货后，她们可以参加挣钱的主题活动（如果他们不取货，他们就不能参加订单信息选购主题活动，这就意味着完成产品交付，防止服务平台风险性）。积分换购取货凭据时，贡献值为1:1。

第三步:融合秒杀活动限时抢购，指定时间进行限时抢购预定主题活动。预定主题活动必须冻结一定数量的贡献值做为储蓄(冻结金额按每场变现金余额的4-5倍左右设置数值，主要运用于操纵版块，确保80%以上贡献值处在冻结状态，进而操纵日常资产释放出来，完成服务平台资金控制)，防止客户接单后付款。

第四步:限时抢购商品，限时抢购时付款升值部分的额度，例如500块的商品，第一轮付款6%的股权溢价30元，不需要支付新产品的原始价钱(服务平台暂时不接纳，假如客户后面限时抢购后需取货，需要补充新产品的原始价钱)。

第五步:寄卖商品，寄卖时支付40%.85%贡献值即27.71个贡献值做为服务费。当用户的贡献值不能付款寄卖和发布的手续费时，大家可以寻找你的上级领导购买或在平台上买东西，得到积分兑换，随后换取取货凭据，进而间接性获得更多的贡献值，并支付寄卖和发布的手续费。

第六步:等候第二天的平台计算，获得67块的服务平台计算，包含昨日支付的30元本金和昨天支付的27元本钱.71个贡献值服务费及纯利润60%.1元，(寄卖附加费支付的是贡献值，如今取得成功1:1变为现钱)，还纯利润1元.15%，必要时取货，需要支付出厂价

等同于贡献值付款4.85%转现了4.现钱85%，还纯利润一笔钱，商品也免费领取。

营销推广分销商花费：团队奖励、立即间推奖赏等。

二、太爱速M方式文件格式

三、太爱速M逻辑概念

留意：环节中怎样避免被客户撸羊毛

传统商业从批发商到零售到消费者手上，一般要通过四五道阶段，哪个环节都需要囤货，都要赚钱，商

业服务构造繁琐，与此同时每一个环节都要的周转资金。必须各种各样资本运营，整个的全过程造成买卖繁杂，传统式的买卖便是商品搬新家和集团管控。过多零售商不仅拿走了不少物质财富，并且导致企业产品库存积压、资产、殊荣，很多的产品和资产堆积在正中间方式，造成供求不可以配对，生产厂家不清楚顾客要什么样的产品，顾客也不知厂家的真实价格和产品价值。数字经济的是去商业化的，生意人不该变成社会发展的主流，由于生意人并没有为社会创造财富，只不过经济的中间商和实力阶级，可是零售商却拿走了社会发展的大量的财富，经营者卖不出去，顾客卖不起，这便是商业结构不科学。经营者所提供的商品，顾客给予的利润，可是钱到哪里去了呢？钱都被富人花钱赚离开了，那样有钱人的钱又是从哪来的呢？富人都是在用用钱赚钱。而造就了财富的经营者和消费者却很苦、太穷，这也是分派不科学。传统经济的划分是资产初次分配。

你如今了解是如何你是如何变穷的了没有？并没有中间商赚差价，让经营者和消费者挣钱，这也是数字经济的本质特征。大家说生意人不该变成这个社会的主流能量，互联网技术连接了交易和生产而不能造就价值，只认钱不认人的传统商业早已在网络眼前失去效率。未来经济是交易定制生产，并没有中间商赚差价，传统经济的企业、门店已死。互联网电商以卷。未来是顾客主导的智能化互联网时代，是经营者和消费者共享产品利用的时期，是工资制的时代，这个时代早已向我们走过来了。智能化电子商务有两个，掌握智能化电子商务，传统行业业务必走入数字时代，如果你想要利用互联网逻辑思维卖东西处理获客难的问题，别再犹豫，现如今联络我，根据你的状况让你合适的营销策划方案。