

秒购寄售的商业模式——让消费者参与商品流通利润分配，实现消费既赚

产品名称	秒购寄售的商业模式——让消费者参与商品流通利润分配，实现消费既赚
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

以疫情而言，管控自然势在必行，由此导致的结果就是无数实体店，面临着临时关门，或者即使开着门也门可罗雀的悲哀。

人生在世，不如意事常八九。

自挫折和灾难来临的时候，有人坦然面对，有人无休止抱怨，如何应对，彰显着每个人的情商。

尤其是在创业的过程中，对于突发事件的应变和处理，更是家常便饭。

疫情之下，许多线下门店的强制关闭导致大量非网民的散户流失，线下门店的关闭对于一些线下直营加连锁的护肤品企业简直是灭顶之灾。

门店关门，销售无门，产品和原料都大量积压，现金流断裂。。实力相强的企业会逐步向线上线下结合的经营模式转型，而一些小型的护肤品企业除非早有线上，否则只能是自生自灭了。

这里不由得感叹一句，还是当初选择线上赛道的一些企业棋高一着啊。

站在风口上，猪都能飞起来。

但飞起来之后如何运营，如何守住“江山”，同样耗费心神。外人看到的往往是老板的无限风光，但这风光背后的焦头烂额，却很少提及。

各观米说，就算是没有疫情，也有流量高与低的差别，挫折来临，如何调整，考验着当局者的决策力和

格局。

随着互联网时代的不断发展，传统的线下零售模式已然慢慢被淘汰，在网络技术的日渐成熟，如同一剂催化猛药，加速了零售商的升级改造，消费者也有了多元化的选择，销售更加自主了，这种新模式开始崛起，传统的零售行业陷入了尴尬期。

这里可以简单介绍一下思购

据思购臻选负责人介绍，思购臻选的核心理念就是让每一个人都能创造价值，都能轻松赚到钱。那么，思购臻选是如何实现的呢？

在思购臻选，有一个玩家权限，这个权限的优惠非常大。它是链接思购臻选平台与社交圈层的存在，以丰富的产品、新颖的玩法，获得更多的收入。不仅如此，作为玩家，除了购物省钱之外，还能获得其他途径的收入，比如推荐玩家获得100元一人的报酬。

作为普通的用户，虽然不能获得玩家的权限和优惠力度，但是也能得到一些实惠，比如优质好货。现在，大家都担心买到假货，买到高价货，而在思购臻选，这一切都不需要担心。因为思购臻选与全球数千品牌商合作，精挑细选，为中国消费者提供优质好货。

为了保证产品的品质，思购臻选还与商家签订协议，假一赔十，保证质优/价廉，童叟无欺。另外，为了让大家获益，思购臻选还对用户进行了海量的补贴返利，只要你在这上面购物，就能享受这些福利。思购臻选迅猛的发展势头

2019年，思购臻选在网络上横空出现，短短一个星期，它就在朋友圈中刷爆屏，每天都有大量的人咨询、关注、加入思购臻选，每天也有大量的人从中获得收益。由于思购臻选的产品确实是优质好货，物流仓储空间大，速度快，因而体验度非常高，客户满意也很高，分享推广思购臻选的人比比皆是。

思购臻选深入挖掘S2B2C的优势，不断整合全球优质资源，砍掉中间商差价，让用户能通过思购臻选获得zui低价zui优质的商品的好处，同时通过成长型培训，让每一位加入的朋友，即使是电商小白，也能瞬间解锁电商能力

仔细分析一下，其实思购模式是挺不错的，只是它的模式泡沫太大。

类似思购的模式还有大麦速M 盒格速M

1 平台对接团队长/代理，由团队长等有身份特权的会员先向平台充值购买积分。

2 消费者需向自己的团队长手上购买积分。

3 消费者再拿购物积分兑换提货券。

4 兑换提货券之后平台在1:1的赠送共享值。

三、使用规则：

1.通过购买商场原商品和推荐人转账获得的购物积分，可兑换优惠券。兑换优惠券达到平台规则设置的优惠券金额时，消费者必须在平台商场提取商品。提取后，平台将根据消费者的提货时间安排交付，因此相应的优惠券将被清除。

2.共享值通过兑换提货券同时得到，可以用于预约抢购活动，支付上架券费（可冻结可解冻）。

3.消费者可以快速使用产品。例如，当兑换的优惠券达到1000元时，消费者必须提货，否则消费者将无法继续参与平台活动。

4.提货券是提取商品的唯一权证，当提货券没达到平台规定的提货值时，消费者想拿到产品，那就需要在向推荐人购买积分去兑换。

四、玩法详解：

每天有多次活动。活动开始前5-10分钟停止预约，下一次可连续预约；每个活动分为多个活动区域和多个活动区域；如果您预约不同的活动，您可以以不同的价格购买订单，并且需要冻结的共享值数量也不同。如果共享值不足，您不能参与活动，您需要向推荐人购买积分兑换。

当消费者抢购订单时，需要点对点支付给产品所有者，平台可以转售下一批消费者抢购您的产品，如一键寄售上架产品；

产品每次从新上架转卖都会溢价6%

其中具体平台玩法公式如下：

上架服务费（扣除共享值）=头入抢购价*上架服务费比例

买家收益=头入抢购价*买家收益比例

挂售回款=头入支付价+上架服务费+买家收益

挂售金额=头入抢购价*寄售上涨比例

据知情人所说算下来，是没有泡沫的。营销模式有很多，怎么选择是考验当局者的决策力和格局。

总结。对企业来讲成功转型很难，有的受限于商业模式没有转型的可能，有的受限于创始人的思维和背景举步维艰。

对个人来说转型也不容易，清楚评估自己能力家限、把握行业发展趋势、结合自身特质和诉求，在不断变化的职场环境中，更好地适应下来，不断提升自身核心竞争力，是zui重要的事。

