

解析2022年电商市场爆火的太爱速m，盒格速m模式是如何运营的？

产品名称	解析2022年电商市场爆火的太爱速m，盒格速m模式是如何运营的？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

什么是太爱速M，盒格速M？微三云老周全面详细介绍下这个模式，先了解一下太爱速M的模式吧，它为什么能强大起来，对于2022来说是崭新的一年，对于兴趣电商来说也是爆发的一年，全新社交电商引流裂变模式太爱速m，今年太爱速M，盒格速M有望成为电商市场必火的模式之一，在盒格速M模式能够让消费者会主动参与活动，主动裂变，自动复购和分享，趣味性高。

尽管太爱速m如火如荼的引流裂变，但是仍有不少人对于它有各种评价，甚至有人怀疑它是一个包装出来的资金盘模式玩法，其实大家有这样的担心很正常，毕竟在这互联网项目高速发展的今天，确实有存在不少坑人的平台，但我们也不能因为有坑人的平台，就戴着有色眼镜看待太爱速m，不管是任何项目，只有自己深入了解后才能有一个客观和准确的判断，盒格速M也不例外，对于大家所关心的问题，微三云老周接下来给大家深入分析，请耐心花几分钟时间看完以下内容后你就知道答案了。

一、操作流程：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-- 消费者再向自己的团队长手上购买积分-- 消费者再拿购物积分兑换提货券-- 兑换提货券之后平台在1:1的赠送广告值【广告值参加太爱速M活动的门槛】

1.会员如何获得积分：

消费者向推荐人通过线下支付产品的钱500，推荐人会将500购物积分转到你平台商城的账号上，消费者收到购物积分后在平台上将积分兑换成500元提货券，在额外获得500广告值

2.广告值如何兑换：

使用‘购物积分’兑换提货券，1:1兑换获得，广告值可在平台上提取商品，提取后平台会根据用户提货的时间安排发货

为了消费者能够快速的使用到产品，当兑换成的提货券达到1000元值时【平台自定义】，消费者必须

进行提货，否则消费者将不能继续参加平台盒格速m活动

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，消费者需要在向推荐人购买积分去兑换。

广告值使用方法：用于参加“太爱速m活动预约”的门槛和“上架商品”时消耗。

二、如何预约活动：

活动每天有两场，分为：标准场

经典场：活动开启前5--10分钟停止预约，可连续预约接下来的两场；每场活动分为标准场经典场两个活动区；预约不同的场次，可以抢购不同价格的订单，需要冻结的广告值数量也不一样

标准场：冻结200广告值（自定义）

经典场：冻结500广告值（自定义）

当用户抢购到订单后，并支付成功，【一键寄售】转卖；

溢价进行转卖。查看[寄售协议]；转售需要4.5%的共享值，第二天共享值变成现金回笼(共享值是购买积分兑换成提货券时赠送等值的共享值)。

委托“寄售”成功，等待卖出。

三：活动溢价核算：

如果产品成本为1000元，市场价格为5000元，溢价从1000元开始，每次产品溢价增加6%，抢购订单的15%为静态利润，4.5%为平台维护费，每天一次，直到市场价格为5000元。

平台不碰现金，消费者抢购只需支付溢价部分，成本不需要支付，比如成本1000元，从6%开始，第一天抢单的价格是1060元，不需要支付1000元的产品成本，第二天，在1060元的基础上，溢价为6%，即 $(1060 \times 6\% = 63.6 + 1060)$ 等于1123.6元。

$15.9(1060 \times 15\%)$ 广告价值兑换 $(1060 \times 45 = 477)$ 总收到每天 $1236(60 + 477 + 159)$ 的溢价，以此类推，直到溢价达到产品市场价格。(天回报率在4.4%~26%之间)

5、动态收益

绩效流水奖励(按当日商品价计算流水)，直推奖励0.5%(流水百分比)，代理收入:团队10万流水0.3奖励(300元/天)，团队30万流水，0.6%奖励(1800元/天)，团队100万流水，0.8%奖励(4800元/天)

预约太爱素M活动的时候，广告值在活动期间会冻结，当用户抢购到订单后，点对点把溢价资金支付给上一个产品所有者，就会解冻场次预约的广告值

企业把产品成本至市场销售价之间的利润(差价)重新分配，用来吸引会员，让会员先直接赚钱，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(持续为企业创造价值)，让消费者参与利润分配，在分利润的过程中把产品卖出去。

