

太爱速M运营及盈利逻辑分析，微三云钟小霞

产品名称	太爱速M运营及盈利逻辑分析，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/件
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

太爱速M颠覆传统销售方式，结合抢购活动，以代理为核心，向下辐射用户，鼓励用户提货，体验产品，用户抢购后自由选择寄售或者提货，无任何限制。这种销售方式实则是薄利多销，商家获得小部分收益，代理获得了大部分收益，因此代理愿意参与其中。我将在本文中，简要剖析这种商业逻辑。（仅作逻辑解析分享，无任何引导及建议）

一、快速引流的秘诀

1.抢购活动

商家进行产品销售时采用的是抢购形式，每天分为上午场、下午场和晚间场，每场活动的抢购时间为半小时，抢购前需要提前预定。并且可能抢购成功，也可能抢购失败。因此，用户在参与过程中，趣味性

非常强。

2.委托寄售

用户抢购成功后，可以选择产品寄售或提货拿走，产品寄售逻辑为：用户按规定的价格浮动比例设置寄售价（上浮6%左右），然后委托商家售卖，售卖成功后，用户获得1.5%的上浮奖励，商家获得4.5%的服务费用。如果用户需要使用该产品，也可以选择提货拿走，因为产品为秒杀所得，所以也比较划算。因此，用户也愿意参与抢购。

二、代理愿意参与的原因

1.无需囤货

不同于传统的代理模式，太爱速M不需要代理进行囤货，减轻了库存压力，只需要代理有充足的活动积分即可（参与抢购活动需要使用该积分）。

2.转赠回本

商家赋予了代理转赠活动积分的特权，用户参与抢购活动，需要联系代理获得活动积分，因此，代理可以对冲代理资金。例如商家代理费为1万元，代理获得1万活动积分，用户需要联系代理获得活动积分，因此代理可以对冲代理费。

3.代理收益

代理可以获得当日产品抢购流水收益（按抢购价），具体分为0.5%的分享奖励（按抢购价）和0.3%-0.8%的团队KPI奖励（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)

三、商家卖货的途径

每个用户预约活动时，都需冻结共享值才能参与（类似保证金），获得共享值的条件为使用活动积分1：1兑换，兑奖时也将赠送1:1的提货券，例如用户使用1000活动积分，可以兑换出1000共享值和1000提货券，而提货券满500则必须提货，否则无法参与抢购活动。因此，用户在参与活动之前就会提走很多产品了，再加上活动过程中，也可以提货，所以，商家的产品可以得到很大机会的售卖。

四、实例分析

如果产品市场价格为5000元，从1000元开始抢购，每次产品溢价增加6%，抢购订单售卖后的收益为1.5%，4.5%为平台维护费，每天参与一次，直到市场价格为5000元为止。在此过程中，完成整个活动大约需要14轮，用户只需要一两百的活动积分，就可以获得500的活动积分奖励（需精算），代理可以获得400左右的积分奖励（需精算），商家可以获得100左右的积分奖励（需精算）。整个过程薄利多销，多方共赢。

以上就是太爱速M销售方式的简要分析。