

让消费者参与商品流通利润分配，微三云钟小霞

产品名称	让消费者参与商品流通利润分配，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

现在市面上大把平台，从以前的拼拼有礼等等，合法做起来，对平台对用户对商家都是三方共赢，平台推广，要么砸钱打广告，当然不一定有效果，成本投入还是较多，对于前期运转的平台来说经济负担是一个问题。现在已经不是传统消费，新型消费更能打动消费者，盲盒潮流消费等等，平台推广*直接的可以靠模式引流分享机制让用户自裂变，传统企业要如何促进消费循环、赋能实体企业，振兴实体经济？如何让消费用户直接参与供应链价格进行抢购所需商品、转售商品等行为，让消费用户参与商品流通利润分配，实现消费既券赚？

事先声明；本人不做任何平台运营，纯针对市场上模式进行分享和争议点分析，具体资料也是供参考！

就上述那些问题，接下来小编给大家分享一套市场近期非常火爆的太爱速M和盒格速m商业模式，在消费商个体崛起的新型商业环境下，彻底颠覆传统电商思维模式，开启“消费赚钱、消费创业、消费创富”共识共享的商业生态圈时代。

二、分析太爱速M模式

据了解，此平台设计的有三大理念，分别如下：

1. 购物积分：通过平台商城购买原价商品或通过推荐人转账获得，购物积分可用于平台商城兑换1：1提货券。

2. 提货券：通过购物积分兑换获得，兑换到提货券的同时，可获得平台商城赠送的1：1共享值。提货券是平台商城提货“唯一凭证”。

3. 共享值：通过兑换提货券，平台赠送获得。有了共享值才能参与预约抢购活动，预约前需要冻结共享值（可冻结，可解冻）

三、运转平台，如何避免白嫖用户

随着互联网的高速发展，越来越多的人利用互联网钻空子，套取利益，不管任何模式的平台，都会有着这些存在，那么来看看这个模式是如何来规避的呢？

1.用户在参与抢购商品前需要提前预约，并冻结定额的共享值，只有特定条件才会解冻共享值。

2.用户参加预约活动却抢不到商品，需要支付抢购商品订单并选择发货，或支付抢购商品并上架寄售；

3.购物积分有上限，到了特定数额后必须先消耗提货券兑换商品才能继续参与活动。平台设有良好机制，杜绝羊毛党，使平台能良性长久持续发展，保持平台卖产品的初衷。

总结：“消费产生价值”的核心经营理念，顺应国家“新业态，新模式引领新型消费”、“共同富裕”，任何一个模式都是商业营销工具，真正的结果都在于操盘手和运营者，是否是用模式来进行商城结合引流卖货，市场上，商业模式更新迭代是很快的，任何一个模式的出现都可能掀起市场，关键点就是运营者必须要合法合规合理的运营平台。