

# 解析2022年太爱速m是什么火热模式？解析2022年太爱速m是什么火热模式？太爱速m模式是怎么玩的？

产品名称	解析2022年太爱速m是什么火热模式？解析2022年太爱速m是什么火热模式？太爱速m模式是怎么玩的？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

一个打破传统微商代理体系分步获取商品，压制商品和用户增值返利，快速引流裂变的商业模式创新型电商应用太爱速M，太爱速m模式结合目前火热的寄售与盲盒卖货模式，让消费者在购物的同时又主动参与活动推广。

太爱速m模式也正是抓住了消费者的切实需求，平台把产品成本至市场销售价之间的利润(差价)从新分配，直接用来吸引消费者，让消费者先直接赚钱，在到购买产品体验，通过产品效果形成消费习惯，转变成忠实的消费者持续为平台创造价值，让消费者参与利润分配，在分利润的过程中把产品销售出去，增加消费者对平台的互动粘性，实现高复购。

一、模式流程：用户注册购买积分，有积分后必须兑换成提货券，兑换提货券后会获得1:1的共享值，共享值在进行预约活动和寄售活动销毁。

### 1.会员如何获得积分：

用户向上级通过线下支付购买积分500元，上级会将500购物积分转到你商城的账户上，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共享值

### 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，共享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太爱速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，消费者需要在向上级购买积分去兑换。

共享值使用方法：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共享值（自定义）

经典场：冻结500共享值（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1.5%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，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(1060x15%)共享值兑换(1060\*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)

## 四: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)

太爱速m模式玩法四大核心亮点：

## 引流

盲盒游戏玩法：根据类似盲盒的方式抢购产品，延伸性、娱乐性游戏玩法留住顾客。

## 转换

多种渠道获利：平台服务费、团队长和用户自行充值等多种获利方式方法。

## 存留

\*\*覆盖客户群体：太爱速m玩法可以配搭品牌活动及新项目使用，抢单活动划定有多场次多区，\*\*覆盖刚需客户群体，满足不同客户需求。

## 裂变

降低推广费用：根据顾客的不断裂变做到前期的引流作用，降低在宣传推广上的资金费用

以前很多项目做太爱速M，存在着各种不透明、无监管、风险不可控的问题，所以也常能见到各类集资诈骗的曝光，而现在随着社交电商的发展，太爱速M项目模式的机制在结合电商开始市场中崭露头角，成了新零售企业非常有价值的商业裂变营销模式，由此消费者可以实现购物信息即时推广，实现用户的“裂变式”扩张带来更多的流量，更找到具有购买能力的消费者，解决企业获客的成本问题。