

## 共享购、新零售！宁德APP软件开发

产品名称	共享购、新零售！宁德APP软件开发
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	微三云:源码系统 嗨购:标准+定制 东莞:APP，小程序，H5
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

### 产品详情

你好，各位企业家朋友。我是门门（陈景尧），在你打开这个文章的时候，先不要急，因为任何一个能够长久、安稳、盈利的平台，背后肯定有一位看准宏观方向且耐心的人。你慢慢的往下看，我一一给你介绍，不要错过任何一个字

以下首部分为共享购模式概念、框架、和基础制度：

共享购有两个概念：分别是（1）卖货（2）消费投资

共享购商业模式三个身份：（1）商家（2）用户（3）平台

共享购商业模式两种资产：（1）共享值（2）共享积分

共享购商业模式业务逻辑：（1）消费者消费10倍共享值（2）商家消费得2倍共享值

用户获得共享值条件：（1）注册送共享值，共享值产生共享积分，共享值需要购买VIP区的礼包激活

（2）购买产品

商户获得共享值条件：（1）交易市场购买（2）交易平台购买

产品让利百分之10%

例如产品1000元零售价

用户在平台注册可得10共享值，用户购买产品，商家可得（1）让利10%

$1000 \times 10\% \times 2 \text{倍} = 200 \text{共享值}$

## (2) 产品成本

平台-消费者：(1) 得产品

(2) 让利10%1000X10%X10倍=1000共享值

共享值作用：共享值转换共享积分

例：总发行39万共享积分，每天释放498共享积分

个人每天获得共享积分公式：个人持有共享值除以全网当日共享值乘以每日释放共享积分  
=个人每日获得共享积分

例如个人共享值为100、除以全网当日共享值1w、乘以当日释放498共享积分、等于4.98（  
个人所得共享积分）

共享积分可C2C交易，共享值转换成共享积分后消耗共享值

$100 - 4.98 \times \text{当日价格} = 95.02$ （目前手上持有共享值）

商家开店需要缴纳价值500元的共享积分为保证金

例如此刻1元1个共享积分，那么需缴纳500个

例如此时2元1个共享积分，那么需缴纳250个

消费者消费1000元 $\times$ 让利10%=100元

商户1.开店：保证金，500共享积分（假设1元1个）

2.消耗：1000 $\times$ 10%=100元（扣除100个）

每天发行的共享积分量固定，每日都有消耗共享积分价值是不是会涨？

共享值参与：无泡沫

此模式分为两部分：

1：共享购：完成模式，送多少倍共享值

2：共享积分：C2C，完成交易

可升级系统

(1) 平台获益大

(2) 对消费者来说有期望，增值

(3) 商家卖货，无抽佣

了解完共享购基础模式制度后我们接着看本文第二部分，第二部分对共享购模式细节放大

放大再放大！供各位各位看官接着往下看：

第二部分：共享购模式逻辑及制度

## 一、激活收益

注册即送300共享值，商城购买"超值共享购激活礼包"，确认收货后即可激活。

注：会员激活后升级为VIP，可享受消费收益、分享收益

激活礼包（超值共享购）：

99元--赠送99共享值

399元--赠送599共享值

999元--赠送1999共享值

## 二、消费收益

所有商家入驻需让利折扣

会员个人消费获得商家让利10倍共享值

会员在商家消费商家获得商家让利2倍共享值

### 三、分享收益

分享权限：

购买激活礼包，升级成为VIP以上级别，即可获取分享权限，享受分享收益。

分享收益：

直接推荐一名新会员：

1、获得100共享值奖励

2、获得直推会员消费收益共享值20%

3、获得直推会员线下消费让利额5%等值共享积分

4、获得直推商家让利额5%等值共享积分

#### 四、服务收益

1、初级合伙人：

升级条件：直接推荐10人，团队人数不低于100人。

共享值收益：获得团队会员消费收益共享值10%。

会员消费共享积分收益：获得团队消费让利额2%等值共享积分。

商家让利共享积分收益：获得团队商家让利额2%等值共享积分。

2、中级合伙人：



升级条件：团队内不少于3个初级

共享值收益：获得团队会员消费收益共享值15%。

会员消费共享积分收益：获得团队消费让利额3%等值共享积分。

商家让利共享积分收益：获得团队商家让利额3%等值共享积分。

### 3、高等合伙人：

升级条件：团队内不少于3个中级

共享值收益：获得团队会员消费收益共享值20%。

会员消费共享积分收益：获得团队消费让利额4%等值共享积分。

商家让利共享积分收益：获得团队商家让利额4%等值共享积分。

## 五、运营中心收益

加入条件：购买专区豪华礼包。

获取收益：

- 1、获赠等值共享值；
- 2、区域内商家让利额的8%等值共享积分收益；
- 3、有权推广子运营中心，并获得自运营中心区域内商家让利额的3%等值共享积分收益。

六、管理权限：

- 1、区、县、县级市城市经营权。
- 2、具备区域内商家审核权限。
- 3、具备推广运营中心的权限。

## 七、共享值释放规则：

总量39万枚共享积分，每天空投498枚，第二年开始每年递减50%

我的共享值 ÷ 全网激活共享值 \* 每日空投总量 = 个人每天空投的共享积分。

共享积分有增值属性，由市场供需关系决定价值。

举例说明：就以各大网站10万共享值，消费1000元、商家让价10%、每日空投物资500枚为

例子测算

个人可得到共享值为：1000元 × 10% × 10倍=1000共享值

个人可得到共享积分为：1000共享值 ÷ 各大网站10万共享值 × 500枚共享积分=5枚共享积分

注：共享积分使用价值依据每日各大网站交易额开展起伏，依照当日释放出来使用价值总计，与共享值等价才行。

商家得到共享值： $1000\text{元} \times 10\% \times 2\text{倍} = 200\text{共享值}$

其定义说明：

1、共享值相当于会员的现金价值

2、共享积分相当于现金

3、每天等量空投共享积分500枚

4、共享值转化共享呗公式： $\text{个人共享值} / \text{全网共享值} \times \text{每日全网空投总量} = \text{每天收获的共享呗}$

5、个人每日获取共享呗数量增加，个人每日共享值递减。

八、共享购模式是否合法合规？

共享购生活模式完全符合当下趋势，利用绿色消费积分解决商家销售难、商家经营难、创

业风险大、用户消费难复购等问题，其商业模式合法合规，市场接受度高，并具备着四个大局观，是长久稳定的好模式。

消费者：

改变传统的消费购物方式，让确认收货从原来的终点变成收益的起点，通过购物获取共享价值，转化为共享积分获取价值，建立消费者与平台的粘性，让消费者成为消费商。

APP开发，小程序，公众号，H5，卖货找系统，认准门门（陈景尧）营销电商软件开发、企业生态解决方案，模式设计，模式定制

经营者：

共享购平台为经营者锁定大量消费者粉丝，经营者通过产品让利，轻松获取流量用户，解决经营者销售难、推广难、复购难、经营难的痛点与现状，让商品不难卖，让生意不难做。

创业者：

共享购平台搭建消费创业体系，解决传统创业者创业难的现状，轻资产投入，消费即创业，快速搭建稳定团队，助力创业者无忧起航。

## 九、生态体系：

消费者和创业者通过分享及消费获取共享值，从而获取共享积分。经营者通过为消费者让利的同时也可获得共享值，从而达到增加流量、提升复购率的引流锁客效果。

同时共享积分每日空投，根据让利额等量销毁共享积分，形成共享值一路增长，共享积分逐渐递减，终共享积分供不应求。

增加共享积分价值 = 减少共享值价值

## 十、共享购模式优势：

一、商家越舍越得：商家让利出来越多，消费者消费就越多。

二、消费者越花越有：消费者越消费，获取的共享值就越多，同时获得现金价值越多，正

所谓越花越有。

三、共享积分价格良性上涨：参与商家越多，总体让利总额越大，消耗共享积分总量越大，需求共享呗量越来越大，而每日空投体量不变，共享呗供不应求，价格越来越高。

四、消费者变消费商：促进新消费，让消费者消费无忧，消费无痛，消费就等于收益，消费就等于赚钱，消费就等于创业。

五、促进实体经济发展：消费就送共享值的商业模式促进实体经济发展，为实体企业去库存！实现了引流、锁客、复购的核心竞争力，形成强大优势！

点点关注，近我者富！评论点赞，多赚千万！搜索门门，千篇商业模式解析给你听！了解电商软件、商业模式等相关信息的读者，可联系门门

扩展资料：

新零售时代，“场景”不再是一个简单的名词，是将人的精神、记忆和情感与实体空间融合的一种创造、一种思维，是以人为核心，伴随着新洞察诞生的新生活方式。场景营销要成为新零售营销的核心，场景分为两个维度：一是视觉；二是故事。盛世凤凰酒奖励制度：  
1980元成为会员（15元-6000元选任意酒）开拓市场奖励：  
介绍两个朋友也成为会员（1980元），第二天返1000，第二代以后每层返600元，小区见点加200元。日封顶（层奖点奖）2000元/天，月入6万，（一个身份证可以注册若干个），（如果注册三点，月收入18万，年收入216万）重复消费奖：  
会员终生享受二赠一，同时享受返利4%-25%、累计不归零，只升不降。0~4004% 401~15008%

1501~400012% 4001~1000016% 大于1万20%（主任） 大于2万25%（经理） 直推三个经理部门25%（总监）  
平级奖： 经理级别拿七代平级 12%，6%，6%，6%，4%，4%，4% 总监拿十代平级  
12%，6%，6%，6%，4%，4%，4%，1%，1%，1%。 店铺补贴： 中心店需投资45万，月底返回19万元，  
实际投资26万元，给您60万元的酒。具备性，垄断性，负责整个县区的店和会员酒水分配，服务费8%2。  
经理品鉴店需投资5万元。月底返回1万元，实际投资4万元，给您7.5万的酒！服务费5%。  
主任品鉴店需投资2万元，月底返回2900元，实际投资17100元，给您3万的酒！服务费3%。 视觉维度是企业  
对产品营销过程中的展览展示，包含营销场地、工具、产品、营销人员。比如房地产企业卖房子的时候  
会花费巨资建豪华的售楼部，在奢华的场景内很容易让人产生联想，我未来是不是也能生活在这样的  
社区？