

消费返利模式，一直以来在学术圈和实务圈等均存在着较大的争议

产品名称	消费返利模式，一直以来在学术圈和实务圈等均存在着较大的争议
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

消费返利模式，一直以来在学术圈和实务圈等均存在着较大的争议。

用户向店家选购产品或服务，由卖家根据不同的方式给予一定的购物返利，根据积分方法累加和在网络上纪录，终让顾客凭着积分换购或现钱的形式，这是一种店家正常营销和让利方式。

那应该如何把消费返利模式运用在我们的企业服务平台的经营之中呢？

就以共享购模式来做解析，模式主要分为三大板块：

- 1、系统身份：商家、用户、服务平台。
- 2、逻辑：卖货、消费投资。
- 3、两个资产：共享值、共享积分。

共享购模式主要是取决于用户消费购买产品即可领取店家让利10倍共享值，而商家这里也可得到让利2倍共享值。

用户在注册平台以后，即可领取锁住共享值，要想开启那就需要在平台之中购买会员豪礼礼包用于激活，还可通过去购买产品得到共享值。

商家进入到平台时，自身需要充足的共享值才可以进驻平台开店，说到这里那商家怎样获得共享值呢？

首先可以在交易平台C2C市场之中买卖，也可以在平台上去购买。

那么平台上的用户可以获得什么？

1、得到商品。2、得到让利10倍共享值。3、共享值可转换变成共享积分流通、增值、交易。依照固定不动公式计算的形式进行转换，本人共享值 ÷ 全网当日共享值 × 每日空投共享积分=个人当日获得共享积分。

共享积分可以进行C2C客户和用户中间买卖，与此同时共享值在转换变成共享积分兑换后将会耗费共享值。

比如用户手上具备1000的共享值，因此当日比如获得了5个共享积分，那样可能消耗共享值 $1000-5=995$ 共享值。

而店家开店则需缴纳使用价值500块的共享积分兑换为这其中的担保金，从哪儿来获取担保金呢？店家可以去平台用户手中去购买，依照当时的共享积分流通价值多少直接购买。

这样就可以从这当中产生新的交易产业闭环，不过如果仅仅可以做到这一点也不能变成服务平台之中的关键，后共享购的超级玩法，一定需要对接区块系统的。

在结合区块系统以后，对于平台来讲盈利将会非常大，对于消费者而言，可能参与于到平台未来发展之中，并且对于消费者而言有对平台未来的展望抱有很大希望。

针对消费者来说，可以改变传统消费的消费方式，让原来的获得终点站后变为盈利的开端，同时通过买东西所获得的共享值，转换变成共享积分可以创建用户和平台间的黏性，从而使顾客变为消费者。

针对平台运营者来说，共享购模式可以为平台锁住很多客户粉丝，平台经营者根据商品让利，可以轻松得到流量客户，可以解决经营者市场销售难、营销推广难、回购困难的困扰及其时下运营平台现况，让产品不会再难卖，让买卖不会再不好做。

针对创业者而言，共享购平台尤其适用于传统式创业人创业难的特征，选用多元化经营的方法，交易即是自主创业，迅速为平台稳定团队，助推创业人安心起航。