

消费品的零售总额出现下降，消费储值模式怎样的？

产品名称	消费品的零售总额出现下降，消费储值模式怎样的？
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

什么是消费增值？

这是一个以消费储值为基础的理念，体现的是消费者的消费与回报问题

2022年至今，发生很多事情，除了远在欧洲的那场战火，股市下行，大厂裁员，疫情反复，很多人的生活都受到了干扰，遇到了一些或多或少的困难。同时，我们的生存空间逐步被压缩，生活进入先对稳定的后疫情时代。人们的生活方式，行为习惯乃至思维模式都彻底改变了，消费习惯的改变上尤其明显。

消费者的消费两极化分外明显，即在同一个消费者的同一品类上，既有消费的升级又有消费降级。从一季度社会消费品的零售总额数据可见，代表消费力的市场消费品零售总额出现下降，同时生活必需品销售和实物商品的网上零售增长较快。消费者购物在消费升级价格先行、品质先行之后，一部分群体开始转而走向了更加理性的消费行为决策，更追求再价格上“划算”，在品质上“升级”。

如何实现？平台推出新颖的每日定时特价商品抢购活动，是针对会员进行的点对点的特价商品抢购。在此，会员不仅可以用最优惠的价格购买到来自全球的优质商品，而且还能将购得的商品委托平台进行二次销售，赚取特价商品的增值利润。实现低成本创业，快速创收。这新颖有趣的购物方式让消费者网购省钱享利，也为平台积累的海量会员，实现共创共赢。

共享购模式分享：

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）商家消费的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% $1000 * 10% * 2倍 = 200$ 共享值

（2）产品成本

平台-消费者：（1）得产品（2）让利10%1000*10%*10倍=1000共享值

共享购模式定义：

“共享值”是平台计算给每个用户、商家空投“共享呗”的数值，“共享值”只能是通过用户消费获得。“共享值”决定着每个用户、每个商家能获得多少“共享呗”，也决定着“共享呗”的价值。

“共享呗”是平台上的货币，但是“共享呗”的购买力是随时根据整个平台的销售额度在变动的。销售额度越高，让利的金额也就越多，“共享呗”购买力的保障也就越大。

每天空投“共享呗”的数量是不变的，或者慢慢是在减少，以此保证“共享呗”的购买力会一直呈现上升趋势。

共享购商业模式关键：

共享值：共享值等同于你保单价值，是未来转现总额，可以说是对平

台的贡献值，代表着将来可以获得意义的总金额纪录。

共享积分：共享呗能够转现和商品流通，用以联盟商家打赏主播，依据销售市场市场供求关系有升值特性。

综上所述，营销因人而异，消费人群，产品类目等等各方面的因素都需要对模式进行改动。模式是固定的，思维是灵活的，好的营销模式都是通过“碰撞”出来的，欢迎各位读者留言评论，分享自己的看法，更多详情也可私信小编。