

## 模式亮点：共享积分的价值是根据市场供需关系波动

产品名称	模式亮点：共享积分的价值是根据市场供需关系波动
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

分享商业小知识、商业模式策划、营销方案设计、企业招商方案策划、私域流量建设、引流卖货方案设计、企业生态闭环。以下是我整理的互联网电商模式，总有一个适合你。感兴趣的朋友可以点赞收藏，想了解具体方案也可以私信，或者留下联系方式，小编都会一一回复。

### 商业模式介绍

#### 一、共享购模式

逻辑：消费者在平台消费获得共享值，消费者10倍，商家2倍。

购买礼包激活共享值流通和交易。

平台每天衡量发行共享积分

以全网50万“共享值”、个人消费5000元、商家让利10%、每天空投500枚“共享积分”为例进行计算个人获得“共享值”： $5000 \text{元} = 5000 \text{“共享值”}$  个人获得“共享积分”： $5000 \text{“共享值”} \div \text{全网} 50 \text{万“共享值”} \times 500 \text{枚“共享积分”} = 5 \text{枚“共享积分”}$

“共享积分”的购买力会根据每日全网消费额进行上下波动，按照当日“共享值”释放价值累计。商家让利的金额作为“共享积分”购买力的托底，商家让利越多“共享积分”的购买力也就越高。

模式亮点：共享积分的价值是根据市场供需关系波动，按照当日释放价值累计，以共享值等值为止。那么商家获得的共享值： $1000 \text{元} \times 10\% \times 2 \text{倍} = 200 \text{共享值}$ ，商家让利越多，那么共享积分价值越高。

#### 二、拼团模式

10人参团，3人拼中，7人不中

拼中拿产品，平台直接发货。平台返等比购物积分，下次拼中可按比例兑换，折现

拼不中退回全款，奖励现金红包

模式亮点：团购价更优惠，拼中可得积分，积分换现金，相当于“白拿”产品；拼不中获得现金奖励；平台有流水，引流效果佳。

### 三、链动2+1模式

走人留人机制

A买499礼包成为代理

A推荐B1、B2也买499礼包成为代理

A分别获得B1、B2的直推奖励 $100+100=200$ 元

A升级成为老板身份，B1、B2各推荐2个499元礼包代理，也就是C1、C2、C3、C4

A获得800元见点奖，B1、B2分别获得200元直推奖

（直推奖100元，见点奖200元）

第1、2条线留给上级，与A再无关系

当A推荐第三条线，也就是B3时，将会获得100元直推奖和200见点奖，也就是300元

结论：推荐2人成为老板身份，1/2号留给上级，第3号位以后才是自己的团队，每直推N个人就能拿到 $N*300$ 元

模式亮点：裂变快、规则简单透明、奖励丰厚、制度完善、合法合规

### 四、分享购商业模式

五五裂变制、滑落机制

每人只能推荐5人，多九层级

1人、25人、125人、625人、3125人……以此类推！总人数一共是2441405人

消费第1笔，上级获得收益

消费第2笔，上级的上级获得收益

消费第3笔，上级的上级的上级获得收益

以此类推，每笔只有一人能拿收益！

收益提现条件：1.推荐5人.2.每月消费9笔（金额不限）

模式亮点：分享购对接各大电商平台、本地生活服务平台，几乎满足日常所有消费。网购、打车、充值缴费、外卖、到家、买菜等等；消费省钱；推荐第6个人会自动滑落伞下，团队上级帮你组建团队，提现条件为平台用户提高活跃度。

## 五、泰山众筹模式

特点：购物币交易、四进一出

每期30%的涨幅

期10000活动币

第二期13000活动币

第三期16900活动币

第四期21970活动币

第五期28561活动币

第六期37129活动币

第七期48267活动币、退返65%活动币、35%的积分

第九期81571活动币、退返65%活动币、35%的积分

第十期106042活动币、退返65%活动币、35%的积分

第十一期137854活动币、退返活动币

以此类推！

模式亮点：无泡沫，安全长久，后的参与者返本息，不伤人脉；重生机制，生生不息。

## 六、广告电商模式

模式逻辑：通过社交电商+广告分佣的形式，让消费者在平台购物时获得广告积分，消耗广告积分观看平台对接的广告任务，获得广告奖励，积分全返。

模式亮点：打造全新消费创业新理念，让消费者购物送积分—积分变现，让日常消费转为广告奖励和产品分销赚钱模式，实现数据价值共享，广告商、用户、平台利益三分共赢。

## 七、元宇宙电商——NFG

理论：基于“元宇宙”理念下，以腾讯云区块链L技术、VR技术为基础，结合社交和电商零售，初步实现元宇宙的商业化应用，帮助企业品牌打造“非同质化商品”的交易、流通和溯源。

特点：为产品溯源、为价值溯源、为信誉溯源。

场景：商品拍卖、数字藏品、作品发行、古玩/潮玩/艺术品

商品拍卖、

通过区块链L技术赋予拍卖商品且不可篡改的标识，拍品在交易过程中即可完成确权与溯源。商品在拍卖的过程中，创造者可多次获益。

数字藏品：

品牌数字藏品的稀缺资源，不仅给予了社交平台的谈论话题和圈内真实身份的认同，还带来了数字藏品增值的效益。

作品发行：

【作家】或【画家】可将自己的作品以NFG的形式发行“限量收藏版”，线上进行，消费者购买即可完成确权，后续还能直接在线上直接进行(溢价)转卖；对于有收藏兴趣的爱好者，可以提货，平台直接邮寄，从而加快了作品交易的效率。创作者可以从交易流通过程中获得持续的版权收益，历史藏家也能获得作品溢价带来的好处。

古玩/潮玩/艺术品：

运用数字藏品服务平台完善的技术性和营销推广工作能力，将古玩艺术品智能化并快速营销推广。

模式亮点：趋于元宇宙概念的趋势和风口，只要跟元宇宙相关的项目都会吸引大批目光，股票也会有所增长。NFG的出现，可以给潮鞋、潮玩、联名等领域带来新的机遇和玩法，同时也可以给收藏爱好者提供全新的购买、使用体验以及精神价值。

## 八、盲盒社交电商

背景：结合了“盲盒交友”与“盲盒礼物”的玩法，让用户在交友的同时，还能够收获物超所值的礼物，派发盲盒的盲主也能够在交友的同时，体验到赚钱的乐趣，不断满足用户趣味性。平台方通过用户拆解盲盒礼物、间接进行电商带货，实现平台流量变现。

如何发起盲盒活动？

- 1.消费者必须拥有盲盒券才能发起活动；
- 2.发起活动需支付：30元+69盲盒券；
- 3.发起者不能开自己的盲盒；

如何参与开盲盒？

- 1.参与者每开一次盲盒需支付5元；
- 2.每个消费者可以开多次盲盒；

【举例】盲盒发起者/推广者收益点发起者：7次“回本”，24次“小赚”参与者每花5元开一次盲盒，发起者可获得4.5元；如果参与者在第7次开中盲盒，发起者则可获得31.5元；如果参与者在第24次开中盲盒，发起者则可获得108元；推广者：推荐参与，坐等奖励 推荐发起者每成功发起一次盲盒活动，产生10元的；分销奖励：直接推荐人(推广员)获得4元；团队长可获得6元；推荐参与者每支付5元开一次盲盒，可获得0.5元；

模式亮点：以趣味性方式深入主流用户需求，打破了传统电商带货模式。传统电商带货需要大量砸钱引流，但该项目融入当下年轻文化。平台自带传播效应，投资成本低。

## 九、预售拼购模式

模式逻辑：产品上市前做的销售活动，由多个客户一起拼单，通过社交分享给朋友参与购买，成功分享后可获得优惠，甚至可以免单。

对商家而言：1.直接面向消费者，可以做好口碑让客户产生复购。2.提前推广活动，避免农产品滞销而变得不新鲜。3.绕过中间商，获取直接利润。4.客户分享给朋友下单，享受超值优惠，甚至可能获得免单资格。5.握土地资源的使用情况，在预售期确定时间等数据，增加土地在其他方面的使用，让价值大化。  
对客户而言：1.提前预定，商品更新鲜2.预售期价格更便宜，更省钱。3.分享朋友下单，不仅朋友能获得优惠，自己也能获得相应的优惠，等于双重优惠。以预售赣南脐橙举例：在达到200人拼团的情况下，相对于顾客来说：赣州脐橙当季市场价10元/1斤，现拼团预售拼购80/10斤。活动规则：平台开设了一个十一月份即将上市的赣州脐橙活动，满200人返差价5元一斤，每新增25人，随机抽1人免单。若消费者在活动刚开始是参与了此次预售活动，当人数达到了200人，平台会返还5元差价，以此类推，若满2000人，总共可获得平台50元的返差。此时，消费者等于30元买到了10斤脐橙。

模式亮点：越分享越赚钱，越早参与，被抽中的概率越大，且被平台抽中后，仍然可以享受后续平台的返差。若消费者在轮被抽中免单，等于“白拿脐橙，还获得了50元的返差”。

## 十、七星创客模式

七星创客模式介绍：

例：3960自己入单成为代理推荐个3960给10%也就是396推荐第二个3960给20%也就是792推荐第三个3960给70%也就是2772等于推荐3个人回本后续循环10，20，70推荐满三个人升级到一星创客，一星创客可以拿团队业绩奖3%一星创客培养出两个一星创客（团队业绩达到5万），升级二星创客，拿团队业绩5%二星创客培养两个二星创客，升级三星创客，拿团队业绩7%三星创客培养两个三星创客，升级四星创客，拿团队业绩9%四星创客培养两个四星创客，升级五星创客，拿团队业绩11%五星创客培养两个五星创客，升级六星创客，拿团队业绩13%六星创客培养两个六星创客，升级七星创客，拿团队业绩15%七星创客培养三个七星创客，升级总裁，总裁拿公司流水的3%，一次性奖励30万。总裁培养三个总裁，升级董事，董事拿公司流水的5%，一次性奖励100万。培养三个七星创客升级总裁，总裁拿公司流水的3%的加权分红，并且一次性奖励30万（限前100名）培养三个总裁升级董事，董事拿公司流水的2%的加权分红，并且一次性奖励100万（限前30名）到了三星，就会有伯乐奖，也就是说，你团队的伙伴赚多少团队业绩你就拿多少伯乐奖，哪怕超越也有。比如你团队的伙伴赚1万团队业绩奖，你就赚1万伯乐奖

模式亮点：快速回本，打造团队，无限裂变，阶梯升值，越推荐越赚钱。