

# 大健康产品“共享购”电商商业模式逻辑分析

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 大健康产品“共享购”电商商业模式逻辑分析    |
| 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 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室  |
| 联系电话 | 13728755927 13728755927 |

## 产品详情

近些天市面上很火的一种电商商业模式“共享购”热度很高，于是今天特地拿这款电商模式跟大家分享一下，了解下为什么火爆，再从用户、商家和市场的角度去分析为什么能获得市场的青睐。

“共享购”模式主要的消费理念就是消费投资，让用户可以通过消费获得“共享购”的平台资产之一——“共享值”，“共享值”不具备价值，它的作用就是根据在全平台的总“共享值”中的占比，来瓜分“共享积分”，这个“共享积分”价值是可以不断增值的，也可以通过点对点交易变现。

这款模式可以让消费者做到消费返利，甚至是消费全返。

平台自身有两种资产，一个是“共享值”。一个是“共享积分”

“共享值”会根据消费金额不断发放，但是本身没有价值，无法进行任何的折扣消费和变现，所以只能作为发放“共享积分”的凭证，在这个模式里不只是消费者可以获得“共享值”，商家也可以通过让利来获得“共享值”。

“共享积分”进行限定发放，平台设置一个总发放数量，设置每日空投积分数量，再将积分根据个人“共享值”在平台总“共享值”中的占比来发放积分。

积分不只用于抵扣消费和兑换礼品，也是商家能在平台开店的重要“凭证”，通过不断售卖商品来销毁“共享积分”，从而获得更多的“共享值”，再用共享值瓜分更多的“共享积分”。

用户消费后可以获得商家让利额10倍的“共享值”收益，商家让利的越大，消费者购买的越多。

商家在用户消费后可以获得自身让利额2倍的“共享值”收益，商家也能参与投资，等于是让利投资。

消费者也不是只能通过消费才能获得收益，还能通过分享获得收益，消费者分享一位用户在线上消费，自身就可以获得该用户消费收益40%的共享值，可以快速发展平台会员，后期也可以搭配区域奖励等奖励模式，扩大平台规模。

这种模式做到后期都是千万流水起步的，要是没有找到合适的公司去做，一旦后期出现并发症问题，或者遭遇线上攻击是很难有保障的，于是选择一家实力雄厚，价格适中的公司是十分关键的。