

# 分享一个2022爆火商业模式共享购

产品名称	分享一个2022爆火商业模式共享购
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

信息化发展到如今这个时期，“快”已经成为了每家公司的不变主题。快速抢占市场，快速研发新品，快速改进产品才能在如今的市场上夺得优势。商场如战场，快的吃肉，慢的喝汤，慢一步可能直接导致失去市场角逐的机会。

下面给大家分享近爆火的一个商业模式“共享购”。

共享商业模式的成功案例“嗨购”，通过共享积分的模式成功让其市值上升至4500倍，共享购平台的成立想法基于“嗨购”的成功。

与传统的消费模式相比，共享购商业模式具有传统模式无法抗衡的优势。而共享购的三大主体分别为“用户”、“商家”、“平台”。

### 1.用户

首先，对于用户来说，消费方式一般分为两种消费模式，一种是传统的线下门店消费，用户除了商品本身的价值，其他收益为0；而另外一种为优惠消费模式，例如：某团、某猫、某宝，用户通过平台活动来获得优惠折扣，以较低的价格获得商品。而在全新的共享购商业模式下，用户可以通过平台消费商品来获得与商品对应价值的大量共享值，以用户消费1000元为例，用户获得 $1000 \times 10\%$ （商家让利额） $\times 10$ （倍

数) = 1000共享值, 用户可以通过 (个人共享值/全网共享值) \* 498 (平台固定每天发放的共享积分) 的计算公式获得对应的共享积分, 而共享积分可以在C2C市场里面流通周转, 有着1元变2元, 2元变3元的增值可能, 这是可以让用户获得除了购买商品本身的价值, 还得到未来有增值空间的共享积分的价值, 这是另外两种消费模式不具备的。

## 2. 商家

其次, 对于商家来说, 传统的消费模式下有许多“痛点”, 例如: 用户粘黏性低、门店流量低、用户复购率低、广告成本费用高、收益方式单一、门店成本高(人工、水电、房租)、平台抽成高。而共享购商业模式可以很好地帮助商家解决这些问题, 平台可以利用定位介绍导流用户到商家线下门店消费; 为用户创造增值赋能的可能; 远低于其他平台巨头的抽成, 共享购只抽商家让利10%, 其他平台一般为(美团, 饿了么) 18%-25%; 减少广告成本投入, 只需购入500共享积分; 操作成本低(只有10%的商品让利额); 风险低(现金不经手平台); 获得积分增值所带来的额外收益。

## 3. 平台

后, 对于平台来说, 共享购商业模式可以操盘, 通过每天发放固定的共享积分来实现; 积分兑付全过程没有现金流的出现, 以共享值/共享积分的方式呈现; 大大减少资金风险, 规避了“二清政策”; 用另外一种现金流的呈现方式(共享值/积分)来实现资金沉淀(国家政策鼓励支持); 能够很好地为实体经济和用户赋能; 物以稀为贵, 其具有很大的增值空间

; 共享积分只能通过C2C(用户-商家)的方式流转, 不会产生泡沫经济。

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, 需求共享积分量越来越大, 而每日空投体量不变, 共享积分供不应求, 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！