

共享购！百业联盟！消费增值！眉山APP软件开发

产品名称	共享购！百业联盟！消费增值！眉山APP软件开发
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	微三云:源码系统 嗨购:标准+定制 东莞:APP，小程序，H5
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

各位企业家及创业者朋友们，你们好。我是门门（陈景尧），在你打开这个文章的时候，先不要急，因为任何一个能够长久、安稳、盈利的平台，背后肯定有一位看准宏观方向且耐心的人。这是一个极具颠覆性的模式。你慢慢的往下看，我会从框架到核心一一给你介绍，不要错过任何一个字

以下首部分为共享购模式概念、框架、和基础制度：

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

更多干货内容，详情看：（门门陈景尧）

共享购商业模式业务逻辑：（1）消费者消费10倍共享值（2）商家消费得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% $1000 \times 10\% \times 2 \text{倍} = 200$ 共享值

（2）产品成本

平台-消费者：（1）得产品

（2）让利10% $1000 \times 10\% \times 10 \text{倍} = 1000$ 共享值

共享值作用：共享值转换共享积分

例：总发行39万共享积分，每天释放498共享积分

个人每天获得共享积分公式：个人持有共享值除以全网当日共享值乘以每日释放共享积分=个人每日获得共享积分

例如个人共享值为100、除以全网当日共享值1w、乘以当日释放498共享积分、等于4.98（个人所得共享积分）

共享积分可C2C交易，共享值转换成共享积分后消耗共享值

$100 - 4.98 \times \text{当日价格} = 95.02$ （目前手上持有共享值）

商家开店需要缴纳价值500元的共享积分为保证金

例如此刻1元1个共享积分，那么需缴纳500个

例如此时2元1个共享积分，那么需缴纳250个

消费者消费1000元 \times 让利10% = 100元

商户1.开店：保证金，500共享积分（假设1元1个）

2.消耗： $1000 \times 10\% = 100$ 元（扣除100个）

每天发行的共享积分量固定，每日都有消耗共享积分价值是不是会涨？

共享值参与：无泡沫

此模式分为两部分：

1：共享购：完成模式，送多少倍共享值

2：共享积分：C2C，完成交易

可升级系统

（1）平台获益大

(2) 对消费者来说有期望，增值

(3) 商家卖货，无抽佣

APP开发，小程序，公众号，H5，卖货找系统，认准门门（陈景尧）营销电商软件开发、企业生态解决方案，模式设计，模式定制

更多干货内容，详情看：（门门陈景尧）

了解完共享购基础模式制度后我们接着看本文第二部分，第二部分对共享购模式细节放大放大再放大！供各位各位看官接着往下看：

第二部分：共享购模式逻辑及制度

一、激活收益

注册即送300共享值，商城购买"超值共享购激活礼包"，确认收货后即可激活。

注：会员激活后升级为VIP，可享受消费收益、分享收益

激活礼包（超值共享购）：

99元--赠送99共享值

399元--赠送599共享值

999元--赠送1999共享值

二、消费收益

所有商家入驻需让利折扣

会员个人消费获得商家让利10倍共享值

会员在商家消费商家获得商家让利2倍共享值

三、分享收益

分享权限：

购买激活礼包，升级成为VIP以上级别，即可获取分享权限，享受分享收益。

分享收益：

直接推荐一名新会员：

1、获得100共享值奖励

- 2、获得直推会员消费收益共享值20%
- 3、获得直推会员线下消费让利额5%等值共享积分
- 4、获得直推商家让利额5%等值共享积分

四、服务收益

1、初级合伙人：

升级条件：直接推荐10人，团队人数不低于100人。

共享值收益：获得团队会员消费收益共享值10%。

会员消费共享积分收益：获得团队消费让利额2%等值共享积分。

商家让利共享积分收益：获得团队商家让利额2%等值共享积分。

2、中级合伙人：

升级条件：团队内不少于3个初级

共享值收益：获得团队会员消费收益共享值15%。

会员消费共享积分收益：获得团队消费让利额3%等值共享积分。

商家让利共享积分收益：获得团队商家让利额3%等值共享积分。

3、高等合伙人：

升级条件：团队内不少于3个中级

共享值收益：获得团队会员消费收益共享值20%。

会员消费共享积分收益：获得团队消费让利额4%等值共享积分。

商家让利共享积分收益：获得团队商家让利额4%等值共享积分。

五、运营中心收益

加入条件：购买专区豪华礼包。

获取收益：

- 1、获赠等值共享值；
- 2、区域内商家让利额的8%等值共享积分收益；
- 3、有权推广子运营中心，并获得自运营中心区域内商家让利额的3%等值共享积分收益。

六、管理权限：

- 1、区、县、县级市城市经营权。
- 2、具备区域内商家审核权限。
- 3、具备推广运营中心的权限。

七、共享值释放规则：

总量39万枚共享积分，每天空投498枚，第二年开始每年递减50%

我的共享值 ÷ 全网激活共享值 * 每日空投总量 = 个人每天空投的共享积分。

共享积分有增值属性，由市场供需关系决定价值。

举例说明：就以各大网站10万共享值，消费1000元、商家让价10%、每日空投物资500枚为例子测算

个人可得到共享值为：1000元 × 10% × 10倍=1000共享值

个人可得到共享积分为：1000共享值 ÷ 各大网站10万共享值 × 500枚共享积分=5枚共享积分

注：共享积分使用价值依据每日各大网站交易额开展起伏，依照当日释放出来使用价值总计，与共享值等价才行。

APP开发，小程序，公众号，H5，卖货找系统，认准门门（陈景尧）营销电商软件开发、企业生态解决方案，模式设计，模式定制

商家得到共享值：1000元 × 10% × 2倍=200共享值

其定义说明：

- 1、共享值相当于会员的现金价值
- 2、共享积分相当于现金
- 3、每天等量空投共享积分500枚
- 4、共享值转化共享呗公式：个人共享值/全网共享值 × 每日全网空投总量 = 每天收获的共享呗
- 5、个人每日获取共享呗数量增加，个人每日共享值递减。

八、共享购模式是否合法合规？

共享购生活模式完全符合当下趋势，利用绿色消费积分解决商家销售难、商家经营难、创业风险大、用户消费难复购等问题，其商业模式合法合规，市场接受度高，并具备着四个大局观，是长久稳定的好模式。

消费者：

改变传统的消费购物方式，让确认收货从原来的终点变成收益的起点，通过购物获取共享值，转化为共

享积分获取价值，建立消费者与平台的粘性，让消费者成为消费商。

经营者：

共享购平台为经营者锁定大量消费者粉丝，经营者通过产品让利，轻松获取流量用户，解决经营者销售难、推广难、复购难、经营难的痛点与现状，让商品不难卖，让生意不难做。

创业者：

共享购平台搭建消费创业体系，解决传统创业者创业难的现状，轻资产投入，消费即创业，快速搭建稳定团队，助力创业者无忧起航。

九、生态体系：

消费者和创业者通过分享及消费获取共享值，从而获取共享积分。经营者通过为消费者让利的同时也可获得共享值，从而达到增加流量、提升复购率的引流锁客效果。

同时共享积分每日空投，根据让利额等量销毁共享积分，形成共享值一路增长，共享积分逐渐递减，终共享积分供不应求。

增加共享积分价值 = 减少共享值价值

十、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！

点点关注，近我者富！评论点赞，多赚千万！搜索门门，千篇商业模式解析给你听！了解电商软件、商业模式等相关信息的读者，可联系门门

以科技为引信，以创新为驱动，让产品名副其实

以文化为纽带，以为准绳，让客户功成名就

门门祝各位企业家，创业者朋友们，根深叶茂无疆业，源远流长有道财！

扩展资料：

不得不提的是，盒马邻里之所以被视作“重要”战略，是因为其承担着盒马拓展下沉市场的使命。从选址看，盒马邻里多开设在超过盒马门店配送范围的社区，更倾向于覆盖三四线城市或一二线城市的三环以外区域。但若以自营成本作为考量，内部人士坦承：“往三四线城市去开店的难度很大。”此外，藉由共享供应链换取的价格优势，在邻里指向的目标受众眼里也并不一定实惠。在产业时评人张书乐看来，“盒马整体品牌定位给消费者一种中高端和贵的感觉，让其在本身还处于中低端消费的社区层面，根本无法和走单品的性价比策略的社区团购抗衡。即使比盒马鲜生便宜一点，但依然无法被中产及以下消费者在日常消费中所接纳。”免责声明：此帖来源转载于网络，仅供参考，非平台方，一切与本人无关，本公司开发系统，不是要做系统的一律勿扰！！仁尊堂护颜精华液的统一零售价为998元，扫描代理商发来的二维码进入小程序商城售价就变为298元，首单赠送一盒纳米喷雾仪。298元购买了首套护颜精华就成为了VIP等级的会员。VIP既是消费者，也是分享者。VIP推荐认识的或者不认识的朋友购买产品可以获得。当新人通过扫二维码，购买298元的护颜精华成为VIP，每套产品都可以获得直推奖励68元，朱士荣在直播中称，推荐一人使用奖励68元，推荐4个人使用就有270多元钱的奖励，即可回本。当VIP二次复购的时候，每盒产品售价260元，当会员推荐的用户他复购的时候，系统奖励上级VIP会员30元钱。“加入vip三天销售一套，一个月可以10套，一年就有120个用户，每个用户可以获得直推奖励奖励68元，就可以拿到8100多元的奖励，这些VIP用户每复购一套，自己还能拿到30元钱奖励。”作为普通的VIP，只能拿自己直接推荐的用户奖励和他的复购奖励。但是间接推荐的奖励拿不到。如果想要拿到后面的，则需要升级为门店代理或者总代理。VIP之上的层级叫做门店代理，需要交1000元押金，100盒齐鲁仁尊堂护颜精华液，每盒产品的进货价为200元，成为门店代理后，直推VIP奖励98元，加上10元的销售补贴奖励，共计得奖励108元。VIP复购价格为260元每盒，门店代理可获得60元加10元的复购奖。间接推荐VIP奖励30元，其复购奖励30元每套。直推门店代理直接奖励500元，还享受团队10元每套的平级补贴。齐鲁仁尊堂高代理级别总代，获得资格是购买1000套齐鲁仁尊堂护颜精华液，每套产品的价格为160元，这样算来，成为总代则需要投入16万元，但实际上只交1万元的生产订单定金，然后仁尊堂公司会给这名代理商下1000套的生产计划，并签署合同就可以成为总代。成为总代之后，可以有多方面的。一个是零售奖，总代的拿货价160元，零售价298元，每销售一套产品可拿到差价138元；第二个是销售补贴奖励。每销售一套产品，可以拿到销售补贴奖励10元，直到1000套产品卖完。“1000套产品的订单，每套奖励10元，销售完成就可以获得1万元的奖励，就能回本”。第三个是复购奖励，总代团队的直推会员复购价格是260元一套，总代则有100元的复购奖励。间接推荐VIP会员复购奖励70元每套，直推门店复购奖励40元每套，间接推荐门店复购奖励30元每套。成为总代可观的收入是推荐奖励，总代直推298元的VIP奖励138元，间接推荐VIP奖励70元，总代直推1000元门店奖励1000元，间接推荐门店奖励500元，总代直接推荐总代则直接奖励5000元。“归根结底是所采用的商业模式不太匹配。”艾媒咨询首席分析师张毅认为，“战线收缩并不代表邻里瞄准的市场方向不对，从目前的调整情况看，表明邻里过去一段时间的试验不够充分，还没做好大规模扩张的准备。如何大程度去调配所有资源，是盒马接下来需要解决的问题。”减法是唯一解？在社区团购等新零售业态发展早期，资本竞逐，铺店与补贴更像是通行做法，烧钱也是应有之道。不过如今，玩家越来越少，却不见效益增长，更多玩家仍是背靠巨头，“苦熬”等待市场格局的尘埃落定。