

浅谈盘活茶叶商城平台需要的商业模式！微三云-共享购

产品名称	浅谈盘活茶叶商城平台需要的商业模式！微三云-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403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

什么样的模式适合盘活茶叶商城？这是一个令运营者很头疼的事情大家好！我是软件哥，今天给大家分享一个市面上新流行的商业模式“共享购”

共享购是一种全新的销售模式，打造的是平台、商家、用户共赢的平台

平台：赚取的是商家的入驻费、会员费，得到用户、商家资源，有数据，后续可以有很多的渠道做变现；

商家：薄利多销，每卖出去一件产品，都会让利一部分出来为用户谋取福利

用户：消费就是投资，消费后可以获得10倍甚至更多的共享值，用户拥有共享值每天可以获得平台发放的共享积分。共享积分是可以增值变现的，跟你持有的股票一样，“共享积分”的价值完全由市场决定的，市场上产品卖得越多，“共享积分”的价值就越高

这么好的模式究竟是怎么玩的呢？别走开跟着小编我往下看

规则如下：

用户注册即送共享值

用户需要先购买会员礼包成为会员，才能激活权益，后续才能继续获得共享值

消费者购物

获得【共享值】

消费者在商城购物可获得

让利额的10倍共享值收益

对应商家获得2倍共享值，同时该商家会做出让利，拿出一部分利润出来回馈市场，以共享积分的形式让利，拿出等额的共享积分（没有共享积分的商家需要提前在市场上购买共享积分，积分不足无法扣取的商家，其产品将无法出售，所以所有商家账户均需要保证有足够的共享积分）

举例：如何获得共享值？

- 1、消费获得10倍共享值
- 2、成为商家，店铺产品销售出去可获得2倍贡献值
- 3、推荐用户在商城购买商品可以获得共享值、管理团队可以获得共享值，完成平台的任务获得

如何获得【共享积分】？

举例：

- 1.总发行39万个【共享积分】；
- 2.每天固定释放498个【共享积分】

个人今日获得【共享积分】：

- 1.个人共享值 / 全网共享值 * 每日释放共享积分
=个人每天获得【共享积分】；
- 2.个人每日获得【共享积分】增加数量，个人每日共享值递减。增加的【共享积分】价值=减少的【共享值】价值。

商家~【共享积分】

商家开店需缴纳价值500元

的【共享积分】为保证金

消费者购物，商家让利，从其保证金中扣除等值的【共享积分】

商家、个人如何获得【共享积分】？

- 1.每天释放【共享积分】量固定，个人账户共享值越高每天分配的“共享积分”比例越高

2.每天销毁【共享积分】量增加

3从市场上获得

“共享积分”为什么会增值？为什么会有价值？1、整个共享购模式中“共享积分”的数量数恒定的；2、平台每天总释放数量是固定的，甚至到一定时期会减半发行；

3、共享购模式有很好的闭环机制，商家入驻需要缴纳“共享积分”当押金，商家销售产品需要扣除“共享积分”让利，需要大量消耗共享积分有大量的市场需求，而手里有“共享积分”的用户有出售变现的需求，有供给关系；

4、能够兑换商品。

次日，曹操佩着宝刀，来至相府，问：“丞相何在？”从人云：“在小阁中。”操径入。见董卓坐于床上，吕布侍立于侧。卓曰：“孟德来何迟？”操曰：“马羸行迟耳。”卓顾谓布曰：“吾有西凉进来好马，奉先可亲去拣一骑赐与孟德。”布领令而出。操暗忖曰：“此贼合死！”即欲拔刀刺之，惧卓力大，未敢轻动。卓胖大不耐久坐，遂倒身而卧，转面向内。操又思曰：“此贼当休矣！”急掣宝刀在手，恰待要刺，不想董卓仰面看衣镜中，照见曹操在背后拔刀，急回身问曰：“孟德何为？”时吕布已牵马至阁外。操惶遽，乃持刀跪下曰：“操有宝刀一口，献上恩相。”卓接视之，见其刀长尺余，七宝嵌饰，极其锋利，果宝刀也；遂递与吕布收了。操解鞘付布。卓引操出阁看马，操谢曰：“愿借试一骑。”卓就教与鞍辔。操牵马出相府，加鞭望东南而去。