

# 佛山市软件开发，浅谈盘活商城平台需要的商业模式！微三云-共享购

产品名称	佛山市软件开发，浅谈盘活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

什么样的模式适合做引流、复购？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”

贡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。

或说术曰：“孙坚乃江东猛虎；若打破洛阳，杀了董卓，正是除狼而得虎也。今不与粮，彼军必散。”术听之，不发粮草。孙坚军缺食，军中自乱，细作报上关来。李肃为华雄谋曰：“今夜我引一军从小路下关，袭孙坚寨后，将军击其前寨，坚可擒矣。”雄从之，传令军士饱餐，乘夜下关。是夜月白风清。到坚寨时，已是半夜，鼓噪直进。坚慌忙披挂上马，正遇华雄。两马相交，斗不数合，后面李肃军到，竟天价放起火来。坚军乱窜。众将各自混战，止有祖茂跟定孙坚，突围而走。背后华雄追来。坚取箭，连放两箭，皆被华雄躲过。再放第三箭时，因用力太猛，拽折了鹊画弓，只得弃弓纵马而奔。祖茂曰：“主公头上赤帟射目，为贼所识认。可脱帟与某戴之。”坚就脱帟换茂盔，分两路而走。雄军只望赤帟者追赶，坚乃从小路得脱。祖茂被华雄追急，将赤帟挂于人家烧不尽的庭柱上，却入树林潜躲。华雄军于月下遥见赤帟，四面围定，不敢近前。用箭射之，方知是计，遂向前取了赤帟。祖茂于林后杀出，挥双刀欲劈华雄；雄大喝一声，将祖茂一刀砍于马下。杀至天明，雄方引兵上关。