

共享购消费增值模式！海口APP软件开发

产品名称	共享购消费增值模式！海口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：

仁德康泰小程序开发,仁德康泰软件商城开发,仁德康泰系统软件开发,仁德康泰app系统开发,仁德康泰模式商城开发,仁德康泰商城公众号开发。shou先,借助主播的推荐,商品可以与消费者之间实现更加的对接,在这样一种对接的基础上,流量的转化效率是很高的;其次,对于很多消费者来讲,他们本身是对主播有一定的信任基础的,建立在这样一种信任的基础上,主播们在推荐商品的时候,他们更加容易接受,转化的效率同样也是很高的;第三,直播带货这样一种商品展示的形式同传统意义上的以图文为主的展示方式,更加直观和全面,这更加容易让消费者易于接受,易于实现转化。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!!仁德康泰新零售模式制度介绍

仁德康泰的奖金制度分为五个部分:零售、推荐奖、感恩奖、管理奖和董事分红。零售,代理级差制(以小盒为例):一盒零售398元。初级代理两盒358元/盒,共计:716元。中级代理12盒313元/盒。共计:3756元。代理46盒/268元。共计:12328元。总代理169盒223元/盒。共计37687元。

推荐奖:推荐一个总代(169盒,每盒10元共计1690元)。感恩奖(总代才有资格拿):总代直推总代,感恩奖每盒8元,共计 $169 \times 8 = 1352$ 元,感恩奖下拿两代(yon久)。管理奖(当月团队总新增业绩):(0-5)万 $\times 8\%$ 。(5-9)万 $\times 11\%$ 。(9-17)万 $\times 14\%$ (17-33)万 $\times 17\%$ (33-65)万 $\times 20\%$ (65-129)万 $\times 23\%$ (129-257)万 $\times 26\%$ (257-513)万 $\times 28\%$ (513-1025)万 $\times 30\%$ 注:假如你的团队,当月新增总业绩为514万,你团队总管理奖 $514 \times 30\% = 431659.8$ 元。此时应该去掉,你团队下面总代新增业绩相对应的管理奖,剩下的才是你的。所以这个奖金制度不养懒人,付出就有回报。总之,你的直推越多,团队越大,总管理奖百分比就越大,去掉各小团队的百分比,你拿到的是总量的百分比差额。五、董事分红(累计不清零):一星董事总业绩60万(20万)。二星董事总业绩180万(60万)。三星董事总业绩540万(180万)。四星董事总业绩1620万(540万)。五星董事总业绩4860万(1620万)。注:(只有一个团队不可以成为董事)。以一星董事为例,假如你直推两个总代,总业绩达到60万,其中一个部门不能低于20万。假如你直推5个总代,总业绩达到60万,其中有一个**大的部门业绩必须达到20万以上,剩下的四个加起来不能低于40万,以此类推。董事分红可以由低到高都拿,也就是说,你是5星董事,同时你肯定也是1234星董事,拿5星董事分红的同时,你一样可以拿1234星董事分红。关于总代重复消费(以小盒至宝多肽为例):你打给公司223元/盒,你自己推荐自己,所以有推荐奖10元,感恩奖8元,管理奖 $223 \times 8\% = 17.84$ 元,所以这一盒至宝多肽你拿到手的价格是: $223 - 10 - 8 - 17.84 = 187.16$ 元,假如你这个月的管理奖百分比是30%,你重复消费一盒的价格就是: $223 - 10 - 8 - 223 \times 30\% = 138.1$ 元。如何找到一种更加高效的流量转化的模式,成为每一家电商平台必然需要思考的重要课题。直播带货,便是在这样一个大背景下诞生的。同以往电商平台依靠平台模式进行大一统的商品推荐和流量转化不同,直播带货以一种更加的方式来进行商品的推荐,来进行流量的转化。