

# 微三云：绿色消费积分——共享购模式

产品名称	微三云：绿色消费积分——共享购模式
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

背景：

根据【2020.1.18发改委】发布的《促进绿色消费实施方案》文件中，第二十四条：推广市场化激励措施，探索实施全国绿色积分制度，估计地方结合实际建立本地绿色消费积分制度，以兑换商品、折扣优惠等方式鼓励绿色消费。

在政策的推动下，市场根据文件中所提的“绿色消费积分”，开发了符合政策的共享购的商业模式，什么是共享购？共享购中的资产叫“共享值与“共享积分”，也就是平台的绿色积分。

共享购模式说明：

- 1、“共享值”是平台计算给每个用户、商家空投“共享积分”的数值，“共享值”只能是通过用户消费获得。“共享值”决定着每个用户、每个商家能获得多少“共享积分”，也决定着“共享积分”的价值。
- 2、“共享积分”是平台上的货币，但是“共享积分”的购买力是随时根据整个平台的销售额度在变动的。销售额度越高，让利的金额也就越多，“共享积分”购买力的保障也就越大。
- 3、每天空投“共享积分”的数量是不变的，或者慢慢是在减少，以此保证“共享积分”的购买力会一直呈现上升趋势。
- 4、“共享值”转化“共享积分”公式：个人“共享值”÷全网“共享值”×每日全网空投“共享积分”总量=每天获取的“共享积分”
- 5、全网“共享值”越多，“共享积分”的购买力也就越强，相对应的在个人“共享值”不变的情况下，获得到的“共享积分”会减少。

例：

以今-

日全网50万“共享值”、个人消费5000元、商家让利10%、每天空投500枚“共享积分”为例进行计算

个人获得“共享值”： $5000\text{元}=5000\text{“共享值”}$

个人今-

日获得“共享积分”： $5000\text{“共享值”} \div \text{全网}50\text{万“共享值”} \times 500\text{枚“共享积分”} = 5\text{枚“共享积分”}$

共享购的概念是卖货、消费投资，模式的三个身份分别是商家、用户、平台，模式的资产是共享值和共享积分。

业务逻辑：

1.消费者消费获得10倍共享值。

2.商家消费获得2倍共享值。

共享值来源：

1.注册送共享值（共享值需要购买VIP区的礼包激活）。

2.购买产品获得。

共享积分来源：

1.交易市场购买

2.交易平台购买

产品让利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%  $1000 \times 10\% \times 2\text{倍} = 200\text{共享值}$

用户消费获得产品，还可获得平台让利的10%， $1000 \times 10\% \times 10\text{倍} = 1000\text{共享值}$

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

此时1元1个共享积分，那么需缴纳500个

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

商户开店：保证金，500共享积分（假设1元1个），消耗： $1000 \times 10\% = 100$ 元（扣除100个）

每天发行的共享积分量固定，共享积分每天都在消耗，那么共享积分的价值就越来越高。

“共享积分”的购买力会根据每日全网消费额进行上下波动，按照当日“共享值”释放价值累计。商家让利的金额作为“共享积分”购买力的托底，商家让利越多“共享积分”的购买力也就越高。

共享积分的价值是根据市场供需关系波动，按照当日释放价值累计，以共享值等值为止。那么商家获得的共享值： $1000 \text{元} \times 10\% \times 2 \text{倍} = 200$ 共享值，商家让利越多，那么共享积分价值越高。

共享购模式对于消费者而言，消费得越多，那么获取的价值就越高，现金价值就越多。对于商家而言，每天舍去利润的一部分，但是引流、裂变会一直进行下去，用户越多，那么额度越高；越舍越得，越舍越赚。