

微三云：运用“消费投资，资产增值”理念的“共享购”究竟能有多火？

产品名称	微三云：运用“消费投资，资产增值”理念的“共享购”究竟能有多火？
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

古往今来，消费方与购买方的地位似乎就没有变过，消费者始终是处在被动接受的地位，但到了现在，其实消费地位早已经不知不觉产生了改变，就好比以前都是厂家有什么消费者买什么，现在都是消费者要什么，厂家生产什么，不顺着消费者的心意去走的企业，很难做到长远发展

毕竟现在随着国内消费市场的不断扩大，大量同质化产品出现，市场上的可替代产品太多了，消费者已经从只能选这个，变成不知道选哪个，市场已经开始趋于根据消费者的需求而变更产品品类。

放到平台上来讲也是一样的，传统电商是由平台方来分发流量，也就是公域流量，这种流量都是由平台决定谁能获得的，相当于脖子被别人掐着，别人给你呼吸，你才能呼吸，这对于一个企业的发展来说是十分不利的，于是这就需要去培养属于自己的私域流量，将消费者绑定在平台，使消费者成为平台资产，跟着平台一起发展。

而如何拴住消费者呢？那一定是消费者有利可图才会愿意留在你的平台嘛，要问吸引消费者效果好的方法无疑是消费全返，消费者的普遍心理就是能省就省，如果跟他说现在花的钱几个月，几年时间会一点点返回来，甚至还可以赚，平台又怎么会留存不到自己的私域流量呢？

“共享购”模式就是利用了“消费投资，资产增值”的概念，能够迅速吸引会员参与进来，做消费全返

的模式不少，但是大多都风险很高，这款模式为什么能独善其身呢？原因就在于这个模式利用了Q块链的通缩机制，牢牢把控积分价值，将风险都掌握在平台自己手里，这样就可以做到长久的可持续运营。

“共享购”模式详细流程介绍

这个模式就是一个积分消费全返的模式，只不过相较于其他做消费全返的消费模式，这款模式在安全性和可持续性上有很大的创新和突破。

平台内有两个资产，一个是共享值，一个是共享积分，共享值就是现金价值，但本身没有消费能力，无法用于消费，共享积分就是我们要讲的增值资产。

消费者通过消费后获得共享值，再根据个人共享值再当日全平台总共的共享值中的占比去乘以平台每日固定空投的积分。

这样不断做递减，同时销毁等量价值的共享值，积分的价值会随着积分的逐年释放而不断增值，前期多消费，就可以多积攒共享积分，积分再留到后期去变卖。

这相比较与传统的全返模式流程更长，对平台的资金压力更小，引流能力更强，玩法趣味性也会比较的吸引消费者。