

# 共享购全新模式！天水APP软件开发

产品名称	共享购全新模式！天水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：

这一块其现在在企业级服务的机会也是特别大，我们在这一块开始做一些投zi和布局。我们投了一家公司叫\*\*智控，它是做生产线智能保障体系服务的。生产线大家可能都知道，过去生产线的运维都是靠人来管理的。人的管理一个是效率低，第二人工的成本越来越高。航天智控就开发了一套体系，当然它有智能终端，部署在生产线的各个重要的工序和环节，同时也有一个物联网的平台去做信息的采集、数据收集处理，通过物联网的平台把生产线实时管理起来，可以提前预警，可以提前做一些运维保障，保证生产线能够高效、持续运行。

一、艾倍生七星创客系统商业模式是什么样的？

- 1.客户报单：3960元（买2送一），获得创客身份，享受分享zi格。复购5折，1980元(3盒)。全国统一零售价是1980/盒。
- 2.分享帮助三个女性获得生殖健康的机会，自己之前的本钱就回来了，也就相当于免费使用产品了，如果再连续分享6个人，全年产品都可以免费使用。因为分享第1个人公司奖励10%，也就396元，分享第2个人，公司奖励20%也就792元，分享第三个人，公司奖励70%，也就是2772元。做同样的复制，确保每个人都能经济实惠的使用产品。创客分享完三个人以后，就成为1星创客，成为1星创客，就可以享受团队业绩的3%奖励。依次类推，成为2星，需要培养两个1星且团队业绩完成5万元，享受团队业绩的5%奖励
- 3.成为三星需要培养两个两星，享受团队业绩的7%奖励，并且同时享受伯乐奖励：（什么是伯乐奖励，伯乐奖励是指上级可以拿直属下级团队业绩的100%，直属下级团队业绩拿多少，上级伯乐奖就拿多少。三星以上都享受伯乐奖。）
- 4.想要成为4星，需培养两个三星，享受团队业绩的9%奖励。
- 5.想要成为5星，需培养两个4星，享受团队业绩的11%奖励
- 6.想要成为6星，需培养两个5星，享受团队业绩的13%奖励
- 7.想要成为7星，需培养两个6星，享受团队业绩的15%奖励。
- 8.想要成为总裁，需培养三个7星，享受全网业绩的3%的加权分红，并奖励30万现金（购车基金这个有名额限制）
- 9.想要成为董事，需培养三个总裁，享受全网业绩的2%的加权分红，并奖励100万（购车基金扣掉总裁的30万）

备注：  
团队业绩=新增业绩+80%复购业绩 伯乐奖=直属团队业绩奖的100%

二、艾倍生七星创客系统结算方式：1，直推，团队业绩奖，伯乐奖是即刻在后台显示  
2，分红是每个月15号左右发放 3，提现手续费8%+单笔5毛钱（总裁和董事的现金奖励都是购车基金）

三、艾倍生七星创客系统伯乐奖励

A是七星，B是4星，C是2星，C分享了D成为创客（方便计算，我以4000为例）C是2星，团队业绩系数是5%，所以业绩奖励是5%\*4000=200元，2星没有伯乐奖，只有团队业绩奖励，但是B是四星，享有伯乐奖，B的伯乐奖就是C的业绩奖的100%，也就是200元，然后B是四星团队业绩系数是9%，跟C有4个点的业绩差，那B的业绩奖就是4%\*4000=160元，A是七星，伯乐奖是B业绩奖励的100%，也就是160元，A的团队业绩奖系数是15%跟B有6个点的差，它的业绩奖励就是6%\*4000=240元。假如A的上级是三星E，那E可以拿到A的团队业绩100%的伯乐奖，也就是240元，所以这个模式不怕被超越。

四、艾倍生七星创客系统接点功能介绍 举例A直推三个A1,A2,A3,成为1星，当第四个客户A4通过接点功能给到A1，涉及到的收益有直推的10%396元，是给到A的，并且还享受3%的业绩奖励，118.8元，然后业绩算A1的，A1不享受业绩带来的收益，只享受业绩带来的级别晋升。从而使得自己及直属业绩拿到更高系数。使用接点功能需要注意几点：1，客户必须扫自己的码，2，24小时内，完成转挂接点操作，或者下单后24小时内完成转挂，3，接点人必须实名认证，手机号要绑定好。这个机会我觉得对于中国的企业级服务市场来说也是比较大的，因为中国的制造业升级了。很多制造企业在生产端这一块是需要的，未来要实现工厂的保障体系也是不可或缺的。我觉得基于物联网和AI等新技术渗透下的制造端的生产保障体系，未来企业级的服务机会还是比较大的，现在刚刚开始。