

嗨购营销模式深度探讨，武汉APP软件开发

产品名称	嗨购营销模式深度探讨，武汉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

嗨购共享购：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

一、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

二、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% $1000 \times 10\% \times 2 = 200$ 共享值

（2）产品成本

平台-消费者：（1）得产品

（2）让利10% $1000 \times 10\% \times 10 = 1000$ 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

三、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

可升级区KL积分系统

（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

四、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。

五、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

六、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：

数字经济正在成为重组全球要素资源、重塑全球经济结构、改变全球竞争格局的关键力量。数字经济产业的勃兴，要以高水平的学科体系和创新人才为驱动力。高校要以数字经济为优化学科布局、推进学科交叉的重要切入点；运用数字技术，提升人才培养水平；强化合作，提升数字经济治理能力和水平。

数字藏品有什么价值？1.经济利益 当一件线上作品或实物权益转化为数字藏品后，具有很好的可存储性、流通性、稀缺性，那它就是一个金融属性很强的商品，成为了上的数字资产。数字藏品可以自己用来收藏，可用来转赠，也会有很大的升值空间。2.文化传播 数字藏品把传统艺术品转移到了一个全新的平台上，如UTONMOS在平台上就有丰富的传统艺术品，如非遗唐卡、瓷板画、青铜器等等。这使传统艺术品有了更广阔的传播与品味范围。有了数字藏品，收藏本身就突破了空间的限制，延展了收藏边界，每一位数字艺术品收藏家都能拥有自己的藏品博物馆，可以尽情地享受欣赏和收藏的乐趣，让收藏更加平民化，客观上也改善了社会精神文化水平。同时，有价值的数字藏品背后是文化底蕴的支撑，拥有文化价值的产品才能更有价值。3.身份认同 数字藏品是展现个人爱好、身份的高效方式，有助于藏家获得额外的社交资本，与同样群体的成员产生共鸣，享受社区归属感，形成强共识，拥有数字藏品就拥有了一种身份和资产，彰显了个性。而对于品牌商和数字营销企业而言，数字藏品的品牌传播价值要远远大于交易价值。借助数字藏品的不同定位、设计能够将目标用户从普通消费者中区分出来，而这些目标用户因为品牌数字藏品的收藏等行为又成为品牌的天然拥趸，他们也为这一身份感到骄傲。4.激励原创 数字藏品的出现是对原创艺术的保护和激励。对于创作者而言，数字藏品帮助其确定所有权，避免数字藏品的盗版和侵犯数字版权，也激活了创作生态。在数字化的场景中，只要确保创作者的创作热情，实现正向激励的创作者激情，数字藏品市场也会更有活力。5.未来权益 未来，我们如果把现实中的生产、生活、社交等搬上网络，在元宇宙中就可以从事生产、教育、生活、社交、创作等，会拥有全新的人际关系和千姿百态的数字资产。作为元宇宙中数字资产的一种表现形式，数字藏品也是实体资产的一种数字权益映射，是链接“数字世界”与现实世界的桥梁，基于实体经济的数字藏品或许成为构建元宇宙基础设施的重要元素，可以说，这些购买数字藏品的藏家，更多的是看中它背后数字世界未来的一种权益。

数字藏品的优势：1、平台发行数字版本，数字藏品交易系统开发，搭建数字文创新平台可快速实现变现，后期通过交易分润可以长期获益。2、通过版权确权认证，为艺术品生成独有的数字身份。创作者可用于平台向认证机构提交材料后确权成功将在上储存登记信息。3、数字版本艺术品、藏品，单价定价远比较实物版本价格更低，而且可以发布多副本每个收藏着付出不多，众多收藏者合并购买金额有十分客观。