

# 共享购模式商业逻辑剖析，呼和浩特APP软件开发

产品名称	共享购模式商业逻辑剖析，呼和浩特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%  $1000 \times 10\% \times 2 \text{倍} = 200$ 共享值

## (2) 产品成本

平台-消费者：(1) 得产品

(2) 让利10%1000X10%X10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

100-4.98X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X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：1000X10%=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，最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：

在我国新时代社交媒体中，人们生活的环境处处都充满着互联网的身影，传媒形式从传统的单一到现在的多元化转变，其中在早期出现的网站是中华网，到后来的搜索引擎百度的出现，再到现如今的微信、微博等诸多社交网站平台，社会中各大企业单位也开始运用新媒体来宣传自身企业文化、企业产品、企业形象等，运用名人效应带动营销逐渐和消费者建立互相取利的关系，通过这样的形式能够扩宽企业单位产品销售渠道，有效提升企业品牌影响力，为企业在未来市场竞争中打下坚实的基础。

NFT交易平台的六大应用场景：

一、数字艺术收藏类：数字艺术包括图像画作、动态图片、2D/3D模型，算法合成艺术集合。



二、音乐视频类：包括音频、短视频、精彩剪辑，海报封面或门票纪念品等。

三、票务数字身份类：票务、VIP会员、数字身份证明等，防止假冒、冒用等。

四、潮玩动漫周边类：潮玩、动漫的图片、周边、纪念品，线下线上的组合，防伪证明或证书等。

五、游戏道具类：游戏限量的人物角色、道具、宠物、徽章、纪念品等。

六、元宇宙类：元宇宙处于非常早期的阶段，目前主要是门票、物品凭证等。

NFT交易平台为什么能够在国内快速发展起来。

启动NFT项目是有才华和进取心的人在这个世界上取得成功的独特机会。

此外，它们将成为世界上增长很快的市场之一的一部分。目前有很多企业都会运用到的营销策略就是利用粉丝去代言品牌产品的方式，鼓励粉丝主要以企业品牌的口碑去进行宣传传播，企业自身要做的就是为支持企业品牌和关注企业品牌的人群提供帮助。企业品牌代言对于粉丝自身而言，自己所支持代言的企业品牌成为生活中必不可缺的标签，他们对于品牌产品的服务，质量都会表示认同，可以简单的说这样就和追星差不多了，对企业品牌有一颗认定的心。