

全新颠覆模式，嗨购模式核心解析，茂名APP软件开发

产品名称	全新颠覆模式，嗨购模式核心解析，茂名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：

仁德康泰新零售模式制度介绍

仁德康泰的奖金制度分为五个部分：零售、推荐奖、感恩奖、管理奖和董事分红。零售，代理级差制（以小盒为例）：一盒零售398元。初级代理两盒358元/盒，共计：716元。中级代理12盒313元/盒。共计：3756元。代理46盒/268元。共计：12328元。总代理169盒223元/盒。共计37687元。

推荐奖:推荐一个总代(169盒,每盒10元共计1690元)。

感恩奖(总代才有资格拿):总代直推总代,感恩奖每盒8元,共计 $169 \times 8 = 1352$ 元,感恩奖下拿两代()

。管理奖(当月团队总新增业绩):(0-5)万 $\times 8\%$ 。(5-9)万 $\times 11\%$ 。(9-17)万 $\times 14\%$ (17-33)万 $\times 17\%$ (33-65)万 $\times 20\%$ (65-129)万 $\times 23\%$ (129-257)万 $\times 26\%$ (257-513)万 $\times 28\%$ (513-1025)万 $\times 30\%$ 注:假如你的团队,当月新增总业绩为514万,你团队总管理奖 $514 \times 30\% = 431659.8$ 元。此时应该去掉,你团队下面总代新增业绩相对应的管理奖,剩下的才是你的。所以这个奖金制度不养懒人,付出就有回报。总之,你的直推越多,团队越大,总管理奖百分比就越大,去掉各小团队的百分比,你拿到的是总量的百分比差额。五、董事分红(累计不清零):一星董事总业绩60万(20万)。二星董事总业绩180万(60万)。三星董事总业绩540万(180万)。四星董事总业绩1620万(540万)。五星董事总业绩4860万(1620万)。

注:(只有一个团队不可以成为董事)。以一星董事为例,假如你直推两个总代,总业绩达到60万,其中一个部门不能低于20万。假如你直推5个总代,总业绩达到60万,其中有一个***大的部门业绩必须达到20万以上,剩下的四个加起来不能低于40万,以此类推。董事分红可以由低到高都拿,也就是说,你是5星董事,同时你肯定也是1234星董事,拿5星董事分红的同时,你一样可以拿1234星董事分红。关于总代重复消费(以小盒至宝多肽为例):你打给公司223元/盒,你自己推荐自己,所以有推荐奖10元,感恩奖8元,管理奖 $223 \times 8\% = 17.84$ 元,所以这一盒至宝多肽你拿到手的价格是: $223 - 10 - 8 - 17.84 = 187.16$ 元,假如你这个月的管理奖百分比是30%,你重复消费一盒的价格就是: $223 - 10 - 8 - 223 \times 30\% = 138.1$ 元。