

深圳宝安区共享购商业模式：消费投资，股权玩法如何设计？

产品名称	深圳宝安区共享购商业模式：消费投资，股权玩法如何设计？
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	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

深圳宝安区共享购商业模式：消费投资，股权玩法如何设计？

大家好，我是微三云国鸿，我的文章，一半是自己的经验，一半是营销模式相关的信息，本人从事小程序、软件开发定制，营销模式设计，各位读者有相关需求可以私信咨询。

在微观经济学领域内，消费被定义为是利用物品或劳务来满足人类需要的行为，其追求的直接目的是效用的大化。人的本质是在消费方面，而不是在生产方面。人活着是为了消费，而不是生产。任何消费都是对人的某一种需要的满足，生命过程就是消费过程。

如果从消费角度去理解投资，投资的目的正是为了扩大消费，赚的钱只有花在自己身上，才是享受，只有消费才能真正显示人的存在价值。所以，

人类的一切活动本质上都可归结为是一种消费活动。

生产的终目的也是消费，而不是生产本身。企业作为生产者生产出成品提供给消费者借以换取收益，这也是基本的逻辑。消费相当于对生产结果再投资，而且是投资在自己身上，不赚钱但绝不会损失，因为换取了需要，所以消费是安全地投资。

共享购商业模式

“共享购”是一个集合了平台、商家、用户之间资源共享的电商平台，共享购平台能够为用户提供从产品采购到售后等全流程服务，让用户在享受平台所提供产品和服务的同时，也可以通过共享选购平台上的商品，当用户在平台上购买商品时，平台将会把商品信息提供给用户，在平台上不仅可以买到自己需要的商品，并且还能够在返利，平台拥有着以一个让人难以抵抗的返利机制，请看下图

二、平台优势

平台整合，商家让利，消费创业，助力线上线下新经济发展，打造消费创业新模式，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。

三、共享购平台对消费者有什么好处？

1、省钱：在购买商品时，除了省钱之外，还能赚钱，从共享购平台买到

的商品质量更好，价格也会更低。

2、省时间：由于共享购平台是在一个APP小程序上购物，消费者不用为任何东西操心。

3、省精力：由于共享购平台中的商品全部都是平台直接进货的货品，不会出现因为货品质量问题而产生纠纷的现象。

四、为什么现在共享购这么火？

对于共享购来说，是因为用户需求的改变。以前我们买东西都是从实体店拿货，很多东西质量上都无法保证，而且还需要频繁的更换，但是共享购平台上提供的很多共享购产品可以在实体店直接拿货，省去了中间商的费用。而且现在的商品更加的丰富了，共享购是让用户用有限的钱买更多更好的东西，让更多的用户用起来更方便

共享购模式逻辑：

消费者在平台消费获得共享值，消费者10倍，商家2倍。

购买礼包激活共享值流通和交易。

平台每天衡量发行共享积分

那应该如何把消费返利模式运用在我们的企业服务平台的经营之中呢？

就以共享购模式来做解析，模式主要分为三大板块：

1、系统身份：商家、用户、服务平台。

2、逻辑：卖货、消费投资。

3、两个资产：共享值、共享积分。

每日空投的共享积分数量是不变又或者是慢慢减少的，以此保证共享积分的购买力能够一直呈现上升趋势。

共享值转化成为共享积分固定公式： $\text{个人共享值} \div \text{全网共享值} \times \text{每日空投共享积分总量} = \text{每天可获得的共享积分}$ 。

那么随着人越多，每人在平台消费的越多，所产生的共享值越多，共享积分的价值也就越高，相对应在个人共享值不变的情况下，能够得到共享积分将会减少。

同时相对应商家的营销也会需要到共享积分，来维持每日销售，每销售了一件商品都会消耗一定的共享积分，商家可直接在平台当中的C2C市场进行购买共享积分。

综上所述，营销因人而异，消费人群，产品类目等等各方面的因素都需要对模式进行改动。模式是固定的，思维是灵活的，好的营销模式都是通过“碰撞”出来的，欢迎各位读者留言评论，分享自己的看法，更多详情也可私信小编。