

未来的商业浪潮：共享购消费返利积分模式

产品名称	未来的商业浪潮：共享购消费返利积分模式
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	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

在这个互联网席卷全球，冲击全行业的时代，进行思维的变革，形成当下正确的观念，已经成为所有企业家不可避免，也必须功课的课题。而进行思维的变革就要对这个时代进行充分的解读和了解，这样才能找到正确的变革方向，正所谓“知己知彼，百战不殆。”只有当我们认识到了这些思维的重要性找到了思维的中心和关键点，然后企业追而寻之，方能成功，

新兴互联网产业化、所有产业互联网化，就是未来商业浪潮的两大主旋律。

互联网思维不仅是一个商业模式，也是一种全新的文化，是一种产业，一种新的思考战略角度。

现在有这么一个互联网商业模式，不仅契合了国家提倡的绿色消费返利积分，还可以实现平台、用户、商家三方共赢的消费增值模式——共享购模式。

现在老肖从共享购模式对平台（商家、用户）所能产生的效果、共享购模式逻辑、共享购模式例举、平台盈利点，这四个方向详细讲解共享模式

1、共享购模式对平台、商家、用户所能产生的效果

对于平台来说：1、在共享购模式商城里面的分销都是平台的虚拟资产进行的，不会触及分销红线；2、用户与用户、用户与商家之间的交易流水都不会经过平台，不会对平台造成流水太大的风险；3、平台、商家给用户的让利不会太大，不会产生任何泡沫。

对于用户来说：1、在共享购模式商城里面的消费，不仅可以全部返回甚至还有得赚；2、产品原价消费，并不会出现其他模式里产品价格虚高的情况；3、不需要特意的准备资金进行投入，只需要日常消费就行。

对于商家来说：1、入驻共享购模式商城，不需要缴纳高额加盟费，只用缴纳低额的保证金当做抽成进行抵扣即可；2、用户消费的金额不流向平台，直接到商家的账户；3、只要卖的商品够多也可以像用户一样挣钱。

2、共享购模式的逻辑

平台发行两种资产

一个是共享值，用户消费即可获得共享值，商家售卖产品也可以获得共享值。这个共享值只是一种消费金额的证明，不可消费、转赠、变现，只能用于共享积分的发放，每次发放共享积分之后都会扣除相对应价值的共享值。

用户每次消费可以获得让利部分十倍的共享值（消费金额 \times 10% \times 10=用户所得共享值）

商家每次售卖商品可以获得让利部分二倍的共享值（售卖金额 \times 10% \times 2=商家所得共享值）

另一个是共享积分，有着总发行量，每天固定发行，可以直接在商城根据当日的指导价进行消费抵扣，也可以在C2C交易市场进行转赠。

当天转换前的共享值-

当日获得共享积分数 × 当日共享积分价值 = 个人消耗的共享值

当日个人共享值 ÷ 当日全网共享值 × 每日释放共享积分 = 个人当日获得的共享积分

商家所需要的事情

商家入驻平台时需持有一定价值共享积分作为保证金，当商家的共享积分数量低于0时，用户无法在该商家下单，需要在C2C交易市场进行购买。还有用户下单后，商家需扣除让利额等值的共享积分（用户消费金额 × 商家让利 = 商家所需要扣除相对应价值的积分）

用户的消费全返、消费增值

用户通过不断的参与消费，来获取足够的共享值，消费多少就可以获得多少共享值，再通过共享值来获得平台每天发行的共享积分。每天把获得的共享积分，通过C2C交易市场进行变现，就相当于每天获得价值多少共享积分，就可以把曾经消费的赚回多少，达到消费全返的效果。如果囤积一段时间，等C2C交易市场的共享积分价值上涨之后再变现，就可以达到消费增值的效果。

3、例举说明

假设：

平台设置10%的让利，商家入驻时至少需要持有价值500的共享积分作为保证金，共享积分的总发行量为972360个，每天晚上10点发行888个

，三年发行完毕。

用户A在商家B消费了1000元，用户A获得了 $1000 \times 10\% \times 10 = 1000$ 的共享值，商家B获得了 $1000 \times 10\% \times 2 = 200$ 的共享值，商家B需要扣除价值 $1000 \times 10\% = 100$ 的共享积分。

若平台全网共有10万的共享值并且每个共享积分价值2元，那么用户A可以获得 $1000 \div 100000 \times 888 = 8.88$ 个共享积分，需要扣除 $8.88 \times 2 = 17.76$ 个共享值。

那么用户A还剩下982.24个共享值，可以继续参与明天发行的共享积分，如果用户A今天就直接把共享积分变现，那就可以获得17.76元，如果等到第二天共享积分价值上涨了再进行变现也是可以的。

如果有些用户非常看好共享积分的上涨趋势，也可以在C2C交易市场收购其他用户手上的共享积分，等共享积分的价值高了在出售出去。

4、平台的利润点在哪？

1、商家首次购买共享积分的保证金；2、C2C交易市场的手续费；3、平台自己售卖的商品；4、用户带来的流量是可以进行变现的。

需要了解更多共享购模式、消费全返、消费增值等相关信息或者其他方面的电商问题的读者，可以留联系方式私信小编