

异业联盟系统搭建，共享购模式，积分动静态释放玩法。

产品名称	异业联盟系统搭建，共享购模式，积分动静态释放玩法。
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403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

如何理解共享购模型打造的商家联盟？

“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，平台、商家做出让利补贴，拿出部分销售利润补贴用户，消费者在平台消费购物后可获得平台的让利资产“共享值”，同时商家会获得补贴，也会获得“共享值”，平台扣除商家相应额度的共享积分，用来补贴用户，拥有共享值的商家和会员可以享受平台每天的积分分红，积分可以兑换商品、可以在交易市场变现、也可以选择继续持有做增值；通过“共享购”商业模式，平台整合流量、商家销售产品/服务、消费者买到心仪的产品还能赚钱，真正做到三方共赢；

“共享购”也是市面上少有的没有泡沫的商业模式，为什么这么说呢？首先是要先了解共享的业务逻辑，平台入驻的商家都会拿出一部分的销售额来托底，共享积分在共享购平台是有一个供需循环的，所有的商家想要在平台销售商品必须要有足够的共享积分，上面说到商家每卖出去一件商品平台扣除商家相应额度的共享积分，商家的共享积分从哪里拿来？从用户的手里来，消费者每天都可以参与平台的分红获得积分，商家会主动找消费者求购共享积分，其次平台还会有产品来对冲共享积分，市场供需平衡，无需平台兜底。

“共享购”商城平台的共享积分是衡量发行的，平台扣除商家的积分会全部销毁，因此数量会越来越来，而随着市场越来越好，销售的产品越来越多，商家对共享积分的需求也会越来越大，市场会推着积分价值上涨，后续积分的价值只会越来越高，后续共享积分可以接入交易所、可以对标公司的股票和数字权益证明等等。

“商家联盟”是一种着力于本地生活的商业模式，又名“异业联盟”，顾名思义就是把跨行业、多商家联合起来，会员只需使用一张联盟会员卡，便可在所有的联盟商家内消费，享受会员折扣并能够获得统一的奖励。

线上工具对消费者决策的影响程度越来越深，极大提升了消费者的市场敏感度

异业联盟版块介绍？

异业联盟实现线上传播、线下体验消费的一个综合O2O平台，是云平台中用于打造线上线下商业相结合的应用系统。可用于整合各行业线下门店，在线展示门店信息引流模式，建立多商家联盟体系。

通过建立综合商家平台，为商家提供线上推广的渠道，平台通过粉/丝运营，打造线上平台营销、线下商店提供服务商业体系；

多商家可产生联盟效应，服务相互补充，结合分销模式使用，建立关系，相互引流，共享用户；

通过优惠买单、红包、推广建立关系等营销工具，商店自主推广、借力平台裂变，线上传播更轻松。

线上商业场景展示

基于每个零售门店的独立管理后台，可以进行个性化运营；完善的自动化数据化管理；让零售实体快速完成移动互联网转型，运营起来也更有效率。

优惠买单

商家核销

门店管理

员工后台

异业联盟主要是针对线下零售实体店，进行商家及其产品、服务整合的线上综合平台；它结合了会员分销体系，完成线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源，实现平台、商家、用户的“数据持续变现”，整合店面资源和产品资源，让用户可以有更多的选择，商家借助平台的力量，共享用户资源。

为了更好地服务客户和扩大自己的业务规模，许多商家都会选择加入商家联盟。商家联盟是由多个商家组成的一个集体，旨在通过共同的营销策略和资源互相帮助，提高销售量并增加客户，从而实现共同获益。商家联盟的好处在于，在集体中，商家可以共享广告费用，同时扩大他们的客户群体。商家可以互相分享客户和访问他们的网站，以便更全面地展示他们的产品和服务。商家联盟还可以通过组织销售和促销活动来吸引更多的客户，并提供协作的品牌营销，从而帮助某个品牌或商家在市场上获得更高的可见度。商家联盟还可以共同承担运营和管理的成本。随着销售量的增加，这些成本可以逐渐变得更加可承受。商家联盟还可以帮助商家互相学习，分享经验和知识，以提高效率和管理能力。这种集体协作可以为商家提供一个更专业、有组织的方式来避免竞争，以及优化运营和管理方式，从而实现长期的成功。然而，商家联盟并非适合所有商家和品牌。商家联盟的成功与否取决于它能否促进品牌之间的合作，以及是否具备共同利益和愿景。此外，商家联盟需要在管理和运营方面投入大量人力和财力，以确保其顺利运营。对于小型商家来说，加入商家联盟可能会增加他们的负担。因此，商家在决定加入商家联盟之前，应仔细考虑他们的资源和需求，并评估这种联盟是否符合他们的长期营销策略和目标。

二、什么是共享购？

注：1.商家入驻需持有价值500元的共享积分作为保证金；数量低于0时，消费者无法在该商家下单；

2.消费者下单后，商家需扣除让利额等值的共享积分；如上例，需扣除价值100元的共享积分数。

平台每日释放：888个共享积分

如何获得共享积分？

注：1.个人当日获得【共享积分】=当日个人共享值 / 当日全网共享值 * 每日释放共享积分；

2.个人消耗【共享值】：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。

激活收益：用户注册成功即可获得共享值，推荐人也获得；

用户注册即赠送200【共享值】(锁定)；

购/买【共享值】激活礼包，返相应比例共享值；

激活后，在线上线下的每次消费都可获得收益；

商家入驻，需购买相应的礼包激活后方可申请；

消费收益：

用户下单成功后，用户和商家都能获得共享值；

用户：用户消费，可得商家让利额的10倍【共享值】收益，越卖越有，敢于消费。

商家：用户在店内消费，自身可得让利额的2倍【共享值】收益，让利越多，收益越高。

分享收益：

用户下单，其推荐人及商家推荐人可获推荐奖励；

直接分享用户在线上消费，可获得其消费收益40%的【共享值】；

直接分享用户在线下消费，可获得其消费收益5%的【共享积分】；

直接推荐线下商家，用户在其门店消费，推荐者可获得门店让利的【共享积分】数的5%的收益；

服务收益：店主、店商、服务商分别获得不同比例奖励(级差)

注：1.VIP~服务商均为服务团队的角色，可获得旗下团队消费收益的奖励（级差）；

2.服务角色除了可以获得管道收益，直接分享用户消费，还能获得直推收益。

区域收益：区域合伙人可获得订单收货地址导向的区域奖励；

购/买4999元激活礼包后

可申请成为区域合伙人；

购/买礼包/产品后，30天内有

复购，方可持续获得共享积分；

可获得所辖区域内线下门店让利额度等值的8%【共享积分】。

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！

五、共享购项目平台怎么赚钱？

1、会员礼包，所有参与的用户都需要激活会员礼包；

假设有10万的会员，激活会员是299，收益就是3千万；

2、招募区域合伙人，卖地盘；

以663市级单位为准，每个市级单位激活需要购买4999礼包

3、入驻商家押金

假设平台有1000的商家入驻，每个商家需要缴纳500的保证金

4、销售产品收益

5、10万的会员平台可接入第三方广告，流量变现，还没有成本

6、积分后续可以转换成通证积分，对标企业股权、数字权益等，做内部上市规划.....

为什么企业会选择异业联盟？异业联盟，是指不同行业、不同领域的企业之间建立的合作关系。随着市场竞争的日益激烈，越来越多的企业开始选择加入异业联盟，那么，为什么企业会选择异业联盟呢？一、资源优化异业联盟成员企业之间可以共享资源，例如人力、物资等，每个企业只需要专注做好自己的本职工作，从而发挥各自的优势，提高了资源利用率。二、品牌影响力扩大异业联盟成员企业的品牌影响力可以得到提升。异业联盟的成员企业可以互相介绍彼此的产品、服务，分享品牌资源，从而实现品牌战略共赢。三、产品多元化异业联盟成员企业之间可以合作开发新产品，实现产品多元化，从而满足

不同市场的需求，增加了销售额和利润。四、稳定市场份额加入异业联盟成员企业的利益是相互关联的，合作成员之间的品牌和产品宣传、销售渠道等方面有紧密的联系。当市场波动较大时，各成员企业可以相互扶持，共同应对并稳定市场份额。五、创新模式异业联盟的成立可以鼓励企业创新，为企业带来新思路、新机遇，从而提升竞争力。在选择异业联盟时，企业应该注意事项：1、选择同类型、同规模的企业，加强协作，避免相互竞争；2、制定完善的协议，明确合作范围、业务流程、分工和权益等；3、培养多元化的管理团队，实现信息共享，协作合作，共同推进项目；4、强化品牌管控、协调和保护，确保精准定位，提高品牌价值。总之，异业联盟的优势在于资源共享、品牌影响力提升、产品多元化、市场份额稳定以及推动企业创新，企业可以在选择异业联盟时，根据自身需求和实际情况，选择合适的合作伙伴，共同打造发展战略。

看图V我，如下图：