

异业联盟闭环模式，积分模式

产品名称	异业联盟闭环模式，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403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

积分模式，异业联盟闭环模式

共享购如何赋能异业联盟/连锁门店？

前言：

一、共享购如何赋能异业联盟/连锁门店？

“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，刺激用户主动消费，带动消费者的消费意愿，消费者在平台消费购物后可获得平台的让利资产“共享值”，同时商家会获得平台补贴，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，平台整合资源、商家产品/服务销量获得提/升、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用来托底，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少，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*，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。

二、什么是共享购？

平台推出两种资产“共享值”“共享积分”

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。

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*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)；

下单【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，需消费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；

消费4999元激活礼包后

可申请成为区域合伙人；

消费礼包产品后，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**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里拿货，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里直接拿货，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**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，**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.....

六、线下商家整合

O2O电商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；它结合了云平台会员分销体系，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”。

到店O2O与到家O2O的区别

到店O2O聚焦店铺服务场景；

到家O2O的关键环节为商品配送和服务，配送效率与服务质量是消费者关注的重点。

到店O2O

信息交互与在线支付平台

聚焦店铺，服务类型无限制 平台**导入帮助商家获客 智能化运营助力商家精准营销

全链路数据打通**供应链效率

到店消费后商家线下打赏享值

到家O2O

线上信息交互或商品交易平台

聚焦到家，场景限制服务类型 服务“提供者”与“经销商”并存

配送队伍或服务团队（自建或外包）效率与品质**用户体验

消费者线上下单后，平台统一赠送消费者共享值，扣除商家共享积分

深入交流商业模式，可给小编私密！！！！

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

5.流程：

第一步：代理跟平台买积分或者消费赠送积分，1：1充值到积分账户，代理积分可往下级转

第二步：用户跟上级购买积分，积分可兑换提货券后，提货券满一定金额必须兑换产品提货（意思是积分有封顶），提货后才能参与活动赚钱（不提货无法参与抢单活动，意思是实现产品交割，避免平台风险），积分兑换提货券时1：1赠送贡献值

第三步：结合限时秒杀抢购，定点时间进行抢购预约活动，预约活动需要冻结一定数量贡献值作为押金（冻结金额按每一轮的变现金额4-5倍左右设定固定值，主要用来控盘，保证80%以上的贡献值在冻结状态，这样可以控制每天的资金释放，实现平台资金控盘），同时避免用户抢单后爽约不付款，如果用户一定时间内不付款将扣除冻结的贡献值

第四步，抢购产品，抢购时支付增值部分的金额，比如500元的产品，支付第一轮溢价6%部分30元，不需要支付产品首发价（平台暂时不收，如果用户后续抢购后需要提货才需要补产品首发价）

第五步：产品寄售，寄售时支付4.85%贡献值即27.71个贡献值作为手续费，用户贡献值不足支付寄售上架手续费时，可以找上级购买或者在平台购物获得积分然后兑换提货券从而间接获得更多贡献值支付寄售上架手续费。

第六步：等候第二天平台结算，得到平台结算67元，包含昨天付的30元本金和昨天付的27.71个贡献值手续费和净利润6.1元，（寄售服务费支付的是贡献值，现在成功1:1变成现金了），还净赚1.15%，若需要提货则需要支付成本价

相当于贡献值支付4.85%变现了4.85%的现金，还净赚一笔钱，产品也是免费送的

推广营销分销费用：团队计酬奖励，直接间推奖等

备注：假设从6%起每轮溢价部分增长1%，10轮左右产品价格翻一倍，18次接近10倍，18轮500的产品变5000，到了5000元指定值，平台拿钱自动兜底回购，如果代理最后5000元时抢单，则拨给代理5000积分给代理

平台盈利计算：

30分销成本，20产品成本，抢单区贡献值变现支出控制在25%-30%左右

平台净利润20%-25%

此模式会造成一定量的贡献值余额增长，不过整体没有泡沫，平台可以根据每天资金情况决定释放多少订单成功抢单结算，实现平台良性增长。