

# 秒购模式结合社交电商能否打开消费者市场

产品名称	秒购模式结合社交电商能否打开消费者市场
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

对于我们所认知市场和消费者视角来看，社交电商与其购物行为的息息相关主要体现在购物前对店铺和产品进行选择、购物中实现与卖家交流互动和购物后消费者形成的消费评价及购物分享。大家应该都了解过微商吧，假设某个厂家它花1,000块钱去生产，\*\*他们的生产成本。生产成本是1,000块钱，到达市场上价格假设是5,000块钱，两折利润。正常的市场价是5,000块钱，那中间就有4,000块钱利润。这4,000来块的利润，按照传统的微商模式的话，它所有分的都是给了代理商去管理。比如一级代理、二级代理、三级代理、总代等，一点一点分配下去就没有。现在主要的话我们要考虑到消费者，每个消费者的消费模式已经在不断变化，每个消费者它消费的前提首先就要付费。

付费消费，这个逻辑很简单，假如你在淘宝买东西，我把产品给到你，你把产品给我，我把钱给你，这个就是付费消费。而免费的模式也越来越多，比如我们做的消费返现，消费返利，这些都是让消费者通过一定的时间去免费得到这个产品。这些都是应用规则，我们一直在说消费增值时代。

假设我去买房子，这个房子是单价5,000块买的，那我可能明年回去卖6,000块钱。那他是赚了1,000块钱，为此形成一个习惯，我们再通过这个付费去卖货，货与货或者货与人，以前的一个交换方式已经在改变了这个时代的问题，你不能够去蔑视去执行的。现在中国来说，你什么物资都可缺，但是永远不会缺产品。

在中国市场上，一些代加工，它不缺的就是产品。三折四折，产品市面上一大堆。那这个时候，消费者也有想法，代理也想赚钱，那怎么办呢？那就玩一些模式。怎么来玩呢？举个例子，假如厂家这边他可能只能够拿4,000块钱。出来拨给市场、拨给消费者。那我就以4,000块为例。我只拨这4,000块，其他的1,000块钱，我肯定能再拿回来，那怎么来玩呢？

现在就出现了一个模式，代理平价拿货。也就是市场价拿货。比如他成为我的代理，你首先要买5,000块钱的东西囤在我平台。那怎么展示来代理，怎么来证明代理已经给了5,000块钱呢？

可以让平台拨5,000的积分给他，那你就要想一个问题，怎么办把这5,000在市场上去变现给到下级，也就是我们所说的消费者。他自己去找代理，微商也是这样子去找的，然后你再找来平台要货。这个就是线下的\*\*往线上移。这个时候就不是代理把钱发给谁，假如我要掌控市场价，只要市场价达到依据之后，就不会出现什么乱价、窜货等等，这些现象频繁出现，整个微商股市就可以玩下去。那消费者在平台这边我拿到积分的时候，它就转化为消费券，又叫提货券，来找平台去做产品的一个提货。你用这个提货券就可以直接把我的产品拿回去了。这个时候，因为我刚刚说了消费的模式已经在变了，消费者他也想通过我消费的时候能得到一定的价值去增长，怎么来？那我平台再同步给你赠送我平台的资产。你通过广告值来使平台变现。

我们的广告电商都有了解过吗？广告电商，它的一个游戏规则，就是你通过看广告去变现。那这里这个广告值就不是通过看广告去变现。在理一个关系出来。用户用积分去兑换提货券的时候，这个提货券就是交付产品去兑付产品。买我产品到平台产品，买完之后，那我平台同步赠送这个广告值，这个广告值是可以平台规则去变现的，那怎么变现？

刚说了产品的成本是1,000块钱对不对，我拿出4,000块钱丢给回归市场。那怎么玩？不可能说你买我几千块几千块的东西，我直接还买了5,000块，我直接给你4,000块钱，那这样子也没有意义是吧，让大家一起来抢这个产品。我也是一样，平台跨出去的产品，1,000块成本大家都不用付。要当你去购买，就是把你把这个产品去兑付的时候。你才需要付这1,000块钱，消费者只要付这个溢价的这部分，就是每次购买，比如用户与用户之间去购买的时候，我每一次涨一点，每抢一次赚一点。所以只需要支付大家溢价的部分，从1000块涨到5,000块钱。那这个时候平台就回收。

所以这个底价是由平台拿出利润来分给他拨出去的。这个活动怎么玩呢？首先你要参与这个活动，也怕你不遵守平台这个规则是吧？那就要给押金。这押金怎么来给呢，也不需要你付现金，直接用这个广告值来给。比如我冻结，你要参与并且像你预约的时候，你只需要支付200的广告值这个预约值，那你不遵从我这个规则的话，你的广告值就会被扣掉，你遵守我这个规则的话，当活动结束后可以退回给你。从1,000到5,000，整个使用过程，它就会有三个，一个是平台赚的，你使用平台肯定要一个服务费的，大家去玩肯定要赚钱的，有用户收益，还有一个溢价值。

假如就是按照当前的4.85%的服务费，用户收益的话每次抢你就有1.15%。这个溢价值还是每一轮增长1%。从6%开始增长，每一轮增长1%。假设我1000产品，我第一轮增长6%，那就是1,060，你抢到了这个1,060的产品，那你是需要支付这个溢价部分的钱，是支付给上一级。你才能得到这个产品的完全的协议，那这个时候他是不是支付出去了60块钱，同步你要赚钱的话，你肯定要上架上去，委托平台把这个东西卖给其他人，以此类推来获得收益！如有疑问可留言加关注，谢谢。