

商家与消费者之间的矛盾该如何化解呢？共享购模式

产品名称	商家与消费者之间的矛盾该如何化解呢？共享购模式
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

我们都知道，随着时代的变迁，出现了很多新的行业以及平台。而在当今的社会中，我们每个人都是消费者，都需要购物。

作为消费者的心理是，花少的钱，买到自己看中的产品，追求的是物美价廉。但是随着市场的变化，以及竞争愈发激烈，商家有希望有更多的消费者，来到店里消费，形成一种购买力。

因此，在这之中，商家和消费者之间产生了一种矛盾，那么该怎么化解这之间的矛盾呢？

共享购商业模式——致力于社交分享，主要以消费返利为核心，以平台自营产品和商家产品让利为切入点，带动消费者的消费热情，自主创造消费，打造全新的商业生态。

共享购商业模式主推的是以平台——商家——消费者为三用的稳定生态环境，以共享值、共享积分作为桥梁，化解了现在市面上商家与消费者之间的矛盾。

那么共享购商业模式玩法是如何的呢？是如何去化解这矛盾的呢？

首先，共享购商业模式中有两种价值：共享值、共享积分。

商家入驻平台时，需购买一定数额的共享积分礼包，上架产品时抵扣部分积分，消费者购买后，直接销毁以及赠送共享值。

共享值：消费者在平台消费1000元，可获得消费让利额10倍的共享值收益。

消费者： $1000元 \times 让利值10\% \times 10倍 = 1000共享值$

商家： $1000元 \times 让利值10\% \times 2倍 = 200共享值$

共享积分：是由共享值转化而成，通过平台每日固定全投积分，从公式演变而获得，共享积分是可流通、可变现、可增值的。

如当日全网共享值为10万，每日释放全投积分为500积分，那么：

$1000共享值 / 10万共享值 \times 500积分 = 5积分$

这个积分的话，是可以在平台中的C2C交易市场中，进行变现。那么是谁来购买呢？是的，是商家来购买。

因为商家可以说的上是平台中的积分消耗大户，因为如果当商家手里没积分的时候，那么消费者购买不了产品，他自己也上架不了产品。

那么这时候就要去C2C交易市场中，去购买消费者手中的共享积分。消费者与商家的位置就反过来了，商家有积分了，消费者也将积分实现了变现。

如果你也想化解商家与消费者之间的矛盾，整合自己身边的资源，那么不妨看看共享购这个模式！