

共享购模式：消费者购物变废为宝，享受多重优惠？平台模式搭建+软件开发服务+商业模式设计，微三云模式赋能

产品名称	共享购模式：消费者购物变废为宝，享受多重优惠？平台模式搭建+软件开发服务+商业模式设计，微三云模式赋能
公司名称	微二云信息技术有限公司
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503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

共享购模式：消费者购物变废为宝，享受多重优惠？平台模式搭建+软件开发服务+商业模式设计，微三云模式赋能

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

重要介绍：微三云科技：购买软件的坑之软件行业淘汰率高，项目运营过程中技术公司倒闭：运营过程中软件开发公司倒闭了，后续系统出现问题或者功能需要更新找不到原来的技术开发服务公司，只能重新找另外的技术公司重新开发，就算买的是源码系统，因为没有原来技术公司的技术支持，自己招来的技术人员流动，不断需要重新熟悉代码，二次开发的成本增加导致项目无以为继。解决建议：选择至少持续经营6年以上且盈利能力不错的技术开发公司，大部分实力弱的公司都熬不过5年。随着私域变迁发展，大品/牌或商户的私域运营需求也越来越多，目前又近6成的品牌/商户使用过代运营类工具，这也催生了更加成熟的代运营类工具来补足需求缺口。代运营工具主要通过“工具+咨询+运营”等类型的服务，来帮助商家解决方法论缺失、人才缺口等痛点

今天呢，微三云麦超为大家讲一讲我们微三云推出的消费增值共享购模式。

首先讲讲“共享购”商业模式解读

“共享购”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。共享购模式本质上是结合了区块/链电商的玩法，在区块/链中进行电商行为的好处，其一是安全性有保障，其二是可以内部交易。共享购模式相当于一个不上链的区块/链电商，运营原理基本也同上链的玩法相似，上链的玩法以B端商户、C端用户为核心，不上链的以平台为中心来运营。

消费增值共享购：定义与概述

消费增值共享购是一种新型的购物模式，它结合了消费者、商家和第三方服务/商的力量，把消费者从传统的购物模式中解放出来，使其能够享受到更多的优惠和更多的服务。它的核心理念是，将消费者的消费行为转化为更高的价值，使消费者可以从购买中获得更多的优惠和服务。消费增值共享购的实施，不仅可以提高消费者的满意度，同时也能为商家带来更多的利润。

消费增值共享购模式讲解--以健康增值系统源码为例子

一、积分商城介绍 5000绿色积分每天释放3%=15个/天（完成广告视频任务后释放）

甄选好物:健康赠积分平台、健康即赚钱、健康即创业、健康即投资

休闲娱乐:拼团任务大厅边，拼团抽奖版块玩边赚，充实您的闲暇时光

同城服务:同城惠选、乡村振兴、家乡特产，满足游子思乡情

健康:国内领/先的食疗、康养全产业链生态系统

资本:人人持股、人人共享收益、资本运作、对标上市公司股票

举例:小昭在商城健康1W元

1、获得价值1W元的产品

2、获平台赠送的5000绿色积分，5000绿色积分每天释放3%=15个/天（需要完成广告视频任务）

3、获得1000健康值 获得平台每日空投的健康积分，无限增值!

二、创富模型

每天以 3% 释放 0-3倍绿色积分

直接分享好友可获得: 1、加速50%-/绿色积分释放

绿色积分提现自动转换成 70%到账，30%用来复消

2、享健康金额1-5%健康值奖励

一星15W 9%

二星120W11%

三星 450W 15%

白银 1500W 18% 需培养3个三星

黄金 5000W 20% 需培养3个白银

钻石 1.5亿 21% 需培养3个黄金

三、健康积分发行规则：

第/一年:发行92250个，第二年:发行50000个，第三年:发行25000个，
第四年:发行12500个以此类推，逐年减半发行直至100万发行完毕...

健康积分分配机制：

健康者 80%

平台生态 10%

钻石 5%

黄金 3%

白银2%

个人所得健康积分=(个人当日释放健康值+全网 健康积分价格=总释放健康值+已发行总健康积分

四、商家打赏：

1：会员购买399或者399之上的激活礼包就可以提交申请成为商家

具有打赏功能（让利现金十倍健康值赠与）

（购买399及以上激活礼包后，跳出提示界面。

提示是否成为可上架产品并且拥有打赏功能的商家身份

选择否直接关闭界面，选择是进入商家申请界面，提交申请公司审核，审核内容（ ）

2线下通过打赏功能进行打赏时，进行打赏的商家的推荐人和被打赏的健康者的推荐人都获得商家赠与健康值所消耗积分的积分奖励，如：一星5%，二星7%，三星8%，白银9%，黄金10%，钻石11%

3 商家打赏获得其赠与健康值的20%的健康值

如；赠与一个健康者1000健康值，本身获得系统奖励200健康值。

商家操作打赏功能时消耗销毁的是积分，没有积分不能打赏其他人健康值！

健康者得到是值。系统里积分指导价如果是1000元/积分，打赏其他人1000健康值就需要消耗自己价值一百元的积分，也就是0.1积分。

4商家审核通过后，具有打赏功能，必须在账号内预留足够的积分，可用于其上架的产品被购买后需要向健康者支付的健康值。

5商家上架的产品，由公司负责，上架产品时必须设定赠送的健康值额度，赠送健康值zui低不能低于产品零售价格！

健康者购买，点击确认收货后；所设定健康值划到健康者账号，商家账户销毁等值积分

消费增值共享购：优势与应用

一、形成生态闭环：1.通过消费赠送积分，将产品利润返还给消费者，用户可以无痛消费，接近批发价买到刚需消费的产品2.

通过消费赠送健康值，获得健康积分交易变现，实现消费增值3.

商家打赏或者卖货需要消耗健康积分，实现生态闭环，积分交易通过市场消化托底

二、消费增值共享购是一种新型的消费模式，它以消费者为核心，将消费者的消费行为和增值行为有机结合起来，以实现消费者和企业双赢的目的。消费增值共享购的优势在于：一是可以有效提/高消费者的消费满意度，二是可以帮助企业提/高销售额和收益，三是可以降低企业的营销成本，四是可以为消费者提供更多的折扣和优惠活动。消费增值共享购的应用范围广泛，可以用于线上和线下消费，如零售、餐饮、酒店、旅游、金融等领域。

扩展阅读：

莞云麦超：购买软件的坑之底层架构支撑不了运营，项目无以为继（非常普遍）：一分钱一分货，大部分市场开发好的现有模板系统，底层架构基本都很差，完全没有安全性、稳定性可言；一旦用户增多或者数据量上来，就很容易卡死，甚至要重构整个系统架构辛苦运营的用户要推倒重来。此时进行二次开发又带来了新老版本以及数据的兼容问题，底层架构对后期二次开发的接口没有预留，导致二次

开发成本将倍增数倍，很多创业项目都是在卡在技术这里无法进行下去，进退不得，zui后项目倒闭。

解决建议：购买系统前考察系统的底层架构扩展性稳定性，预留的开发接口的丰富性，另外选择有大客户案例、并且系统应用可以快速个性定制的技术公司 伴随着早期微信群私域的红利过去后和商户私域实践的纵深，公私域联动正在成为 2022 年私域布局的新趋势——公域辅助必不可少，是私域重要流量的来源。公域能够为商户提供“活水”，是私域流量的重要来源，决定了私域留存与运营的效率。同时，多渠道布局与联动能够为用户创设更多消费场景，提/升消费粘性，有利于私域留存与运营，而且公私域联动具备长期价值，商户可以基于全域视角来洞察消费者的痛点、分析数据，制定相应的营销策略。目前，主要的私域平台均已陆续发力公私域联动