

平台用户与商家如何增长？共享购的模式价值体现！

产品名称	平台用户与商家如何增长？共享购的模式价值体现！
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

每一个业务流程方式转换实际上都少不了公司的价值实质，转型发展线上*重要的是要造就企业价值评估，能否提升订单量，能不能降低推广费用，能否提升企业管理能力，能否助力企业培养发展人才？这些都要从不同的视角去进行思考。

企业加入当下具有新风口社交电商平台中，可以很快的提升订单量以及减少推广费用，与此同时运用电商商业运营模式的特征，为企业发展产生无限的可能性，将客户逐渐变为属于自己的平台的一种流动财产。

伴随着“近几年社交电商平台的迅猛发展，移动电子技术的提升，各种各样的电商商业新模式也是使得很多企业相互竞争，一款共享购模式，作为这段时间*火热的商业模式，它可以让用户在购买商品、体验消费提供服务的同时，每在平台消费一笔就相当于一次次“项目投资”。

这是一款可以使企业、商家所形成的让利为前提，作为基石发展。紧紧围绕主要消费群体主要目的，以平台为主，商品、商家让利为其中*关键突破口。

共享购模式与以往电商营销模式不一样，客户在商城系统消费后，平台会赠予“共享值”，消费者会依据共享值，来参与每日平台每日释放空投的共享积分，积分不仅能够持续增值，也可以根据现阶段的消费力去进行抵扣交易，完成专卖店、增值、买卖交易功效，让消费者和平台间产生合作共赢的关系。

消费者平台商城购物，即可获得商家让利额10倍的共享值，商家同时也能得到让利额2倍共享值，参与每日积分释放。

平台每日可根据实际运营情况，给释放积分的价值做调整，再依照参与者持有的共享值占有率，平台给予相对应的共享积分。

假设说，一用户拥有1000的共享值，平台总产生了10万的共享值，平台每日全投释放500枚积分。

那么这个用户所得就为： $1000 \div 10万 \times 500 = 5$ 个共享积分价值。

平台每日会用销售总额，来适当拿一些当日的全投积分作为消费力托底，这样平台上的销售总额就可以与共享积分的消费力挂钩，随着积分的投放量逐量下降，积分的消费力所产生的价值也将随之提升。

为什么说共享积分会逐渐减少呢？怎样耗费出去呢？

商家占主要，其次用户。商家入驻平台时，具有开店前提条件，需缴纳使用价值500元的共享积分作为开店标准，每销售出去一件商品都会相对应消耗对等的积分，这就是所谓的销毁体制。

当商家的积分不足时，商家就不能正常进行销售。同时对于一些长期在你商家的消费的一些群体来说，也是一件不利于自身销货，发展盈利的动作。

对于C端用户而言，自身所获得的积分可以有两个方式去体现，一是自身留存，等待积分价值增长再做交易；二是通过C2C交易市场，把积分变卖给商家，让商家实现正常卖货，用户还可通过分享、引流、邀请商家入驻平台等一系列动作来获得更多的共享值。

如需了解完整资料介绍、软件app开发、模式设计可关注并留言。