

红酒类行业用共享购模式怎么做呢？分析其平台解决方案

产品名称	红酒类行业用共享购模式怎么做呢？分析其平台解决方案
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

近期爆火的一款共享购模式，许多企业家、做过平台的老板都会通过网站或视频的方式去做详细了解，咨询到我这边的一些朋友偶尔也会私下交流沟通，期间也升级几个版本，百分之八十的客户都会问到这个模式具体要怎么去操作？怎么去设置或结合一些好的模式进行融合，能够帮助企业平台持续发展？

我这里呢就以红酒类来简单做下列举说明，给出一些建议和解决方案：

首先是平台/品牌的定位：

平台可设置：自营酒水+线下实体商家+消费增值，主要目的是打造一个绿色积分返利的结合线下综合型电商平台，让消费者以后无论是在线上消费还是线下消费，都会到平台或入驻商家来进行消费。

市场用户定位：

B端的线下商家+C端用户消费者

画布商业模式概述列举：

用户通过酒水品鉴会等活动来关注和了解平台，注册、分享、消费获得平台资产，如消费1000的红酒，赠送对应1000的（积分购物币）用户再拿着平台资产到线下商家消费抵扣使用。用户消费抵扣之后，平台就会赠送给用户共享值，用户拿着共享值去获得空投的共享积分，再通过平台的一系列活动达到消费增值的目的。

获得积分产生场景：

平台会给共享积分定一个总发行量，计划3-5年发行完毕，先规范化好每年发行的数量，再后在细化到每个月发行的数量，然后根据公司的情况，做一个稳步收益率增长的模型。

用户通过消费获得共享值，再用共享值来获得当日所空投的共享积分，算法： $\text{个人共享值} \div \text{全网共享值} \times \text{每日全网空投总量积分} = \text{每天获共享积分}$ 。

用户拿着共享积分可以在C2C交易市场进行变现。

这样用户就会持续愿意在平台放心消费推广，就相当于内部上市，越花越有，消费增值。

对于商家来说：

- 1、商家独立收款，不用担心平台不做。
- 2、需要向平台购买积分去卖货，解决商家推广问题

3、获得平台线上的流量同时获得共享值转换成积分增值。

对于平台来说：

- 1、收让利部分10%的积分。
- 2、不用担心平台流水过大产生风控。
- 3、获得大数据会员量。

推广方式：

- 1、链接推广，绑定手机号码，建立上下级关系链。
- 2、推广二维码海报（商品二维码/主页二维码/个人中心二维码）锁定上下级关系链，后期消费产生持续的收益。

模式对比：

短视频/直播

通过短视频直播推广自己的产品，达到营销推广的有效链接，同时连接到商城的产品建立上下级关系链。一些其他的营销推广工具结合。

财税合理方面：

支付方式：微信支付/支付宝支付/购物币支付/零钱支付/提单不支付/

第三方聚合支付、汇聚支付、通联支付（分账代付）

合规开票：粮饷社、高灯科技（腾讯投资）关于佣金这块如何合规的开票。

如何解决服务风控问题：（大客户的护卫航）根据服务器的内存，CPU，随时报警，可马上提醒升级服务器配置。

大数据屏幕展示：

根据销售数据随时做大数据统计分析，根据卖得好的商品，可以优先放到主页。

以上就是分享的内容，如需完成资料介绍，软件开发、模式策划，可后台资料一起交流，目前公司开发出各种成熟的系统，感谢各位的观看。