

# 共享购模式赋能用户自主创造消费，构建商业新生态

产品名称	共享购模式赋能用户自主创造消费，构建商业新生态
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

共享购模式致力于社交分享，以消费返利为核心，以自营商品和商家商品让利为切入点，带动用户的消费热情，自主创造消费，释放出持续不断的新消费动力，打造商业新生态的商业模式。

### 一、共享购模式三大板块

1、系统身份：商家、用户、平台。

2、逻辑：卖货、消费投资。

3、两个资产：共享值、共享积分。

共享值：消费得共享值，可以转成共享积分

共享积分：限量发行，可流通，具有增值属性，可助平台控盘，可助平台沉淀资金

## 二、共享购共享值和共享积分流通逻辑

消费者：在商城购物可获得让利额的10倍共享值收益

商家：让利的同时可获得让利额的2倍共享值收益

平台：商家入驻必须购买一定额度的共享积分作为保证金，才能出售商品，积分数量为0，消费者无法在商家下单；消费者下单后，平台扣除商家让利额等值的共享积分。

注：

1.个人当日获得【共享积分】=当日个人共享值 / 当日全网共享值\*每日释放共享积分；

2.个人消耗【共享值】：当天转换前的共享值-当日获得共享积分数\*当日共享积分价值。

## 三、共享购模式积分增值逻辑

1、入驻商家越多 总体让利额越大 消耗共享积分的总量越大 对共享积分的需求越大 平台每日空投体量不变，共享积分供不应求 积分增值

2、用户手上的共享积分增值，用户就舍不得卖出，用户会想要更多的共享积分，就会产生强复购，产生分享推荐关系，实现裂变。

3、平台持续盈利，不会产生泡沫。

4、商家让利销货，减轻库存压力，商家让利越多，用户越喜欢掏钱消费，商家越舍越得，如此构成良性循环。

#### 四、怎么规避平台运营的风险？

大家可能都听说过嗨购，做的非常大，但它已经停止了运营，为什么呢？这里来分析这个平台运营不下去的原因。

嗨购短短几个月把积分的价值上涨到不可收拾的地步，一旦积分的价值没涨了，用户就会疯狂变现。而后C2C交易市场的积分严重泛滥，积分价值也就会跌至到最低点，用户也就不会愿意继续留在平台，这样平台也就完了。

下面是对这些痛点提出的解决方案：

##### 1. 合理运营和算法

平台应拿出一部分利润来为积分进行托底。随着平台盈利增多，积分上涨速度也会加快，一旦用户出现消费疲惫的现象，上涨速度就会放缓甚至停止。

同时，利用算法来计算积分的上涨速度。即使用户出现消费疲惫的情况，积分也不会下跌。

##### 2. 规划后续发展方向

在积分尚未上涨到不可收拾的时候，应提前规划后续发展方向。即使用户消费疲惫平台也能保持运营。那么，“共享购”模式应该往什么方向发展呢？

qukuailian是一个理想的选择。实际上，“共享购”模式本身就是一种不上链的qukuailian玩法。一旦将该模式上链并进入交易所，积分的价值将得到保障，用户将不再感到恐慌。