

互联网在消费领域中逐渐渗透，大数据、云计算

产品名称	互联网在消费领域中逐渐渗透，大数据、云计算
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

新商业模式，你了解多少？分享购详解原创共享购商业模式，致力于社交电商，以社交网络为核心，将自营产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，从而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。通过可以整合各个商家入驻平台，助力线上线下新经济发展，更是还运用了新的“消费商”的概念！

我们都知道电商其实就是从初的实体店转移到线上商城运营的过程，未来的趋势也会不断往线上去发展，线下实体寻求线上销货渠道，多点开花，线上线下结合多渠道、多会员做实施推广。对于我们选择商业模式结合，也是至关重要的一环，如果你也对电商、对模式有想法，可紧密关注小编，带您了解一些新的商业模式。

以下首部分为共享购模式概念、框架、和基础制度：

共享购有两个概念：分别是（1）卖货（2）消费投资

共享购商业模式三个身份：（1）商家（2）用户（3）平台

共享购商业模式两种资产：（1）共享值（2）共享积分

共享购商业模式业务逻辑：（1）消费者消费10倍共享值（2）商家消费得2倍共享值

用户获得共享值条件：（1）注册送共享值，共享值产生共享积分，共享值需要购买VIP区的礼包激活

（2）购买产品

商户获得共享值条件：（1）交易市场购买（2）交易平台购买

产品让利百分之10%

例如产品1000元零售价

用户在平台注册可得10共享值，用户购买产品，商家可得（1）让利10% $1000 \times 10\% \times 2 \text{倍} = 200 \text{共享值}$

分享购商业模式：

平台设置自营产品区，品类稀少的情况下可对接打通的供应链、大礼包、CPS资源等融合到自己的平台，用户在选择购买产品的同时，也可进行多平台购买选择，通过平台跳转到第三方主流购物平台（某京、某猫、某宝、某品会、某拼等）挑选，消费订单产生后第三方会根据用户购买产品的情况，拿出一部分利润返佣给平台。

平台可再按三个奖励版块：自购奖、用户上级、合伙人来瓜分，平台留存一部分，假设用户在某宝上购买了100元的保温杯，第三方从产品的利润里拿出10元返给平台，平台给用户自身4元，用户上级4元，该地区合伙人1元，平台自身赚取一元，很多人会问平台能拿到多少，你可以这样来算，假设你平台有100万的会员，每购一单平台得1元，那么100万会员就相当于可以拿100万，假设某些产品的成本利润确实没有那么多高，那么我就百分之五十来算的话，也有50万，根据用户购买产品的实际价格为准。

值得一提的是，消费者不但可以在你这个平台一次性解决刚需产品或服务的问题，还更让自己通过自购、分享他们累积赚取一部分的零花钱，何乐而不为？对于平台来说，平台满足用户的需求越多，平台的会员量就会越来越多，得到优惠的同时还能给用户带来收益，对于一些三四线城市的人来说，显而易见。

分享购还为平台设置了一个会员制度，称之为“五五裂变排位制”。每个位置下面只有五个位置，当第五个位置排满后，会出现两种排位情况，一是通过分享扫码进入平台的，则优先排入自己的体系内，第二种是未分享或扫码的用户则系统按体系规则依次排列，从左到右，从上到下的规则。

还有一个分享购奖励制度，称之为“共富循环奖励”。当你团队排位体系下，层的笔佣金给到你，第二层的笔给到你，第三层的笔给到你，依次类推，共富循环。注意的是，每笔订单奖励只会给到消费者本身和一个上级用户，合理的规避了分销风险。

当平台用户量越来越多的时候，也会出现这样的情况，进入体系内的用户未消费的情况下，自身的收益得到增长，平台在这里设置了提现条件，针对一未消费、未做推广，就能拿到收益的一些人。条件一：每人邀请五个用户（一次）；条件二：每月消费9笔订单（订单金额无限制）。完成即可提现。

伴随着服务平台日益提高，后半期还可以结合一些好的方式和推广工具，去更加好的推动平台发展，给予客户更多更好的体验感福利保障。

以上关于分享购模式结合

（2）产品成本

随着互联网在消费领域中逐渐渗透，大数据、云计算、人工智能等技术被应用到产品市场研究中来。以数据为驱动，对消费行为和需求进行深度洞察是未来非常重要的一种商业模式。

CPS资源的玩法分享，如需完整模式的相关资料和方案、相关软件开发、模式设计的需求，可后台私信获取。