

【丹丹讲模式】共享购：打造一个互惠互利、可持续发展的商业生态

产品名称	【丹丹讲模式】共享购：打造一个互惠互利、可持续发展的商业生态
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	微三云:源码系统 共享购:标准+定制 东莞:APP,H5,小程序
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13728755927 13728755927

产品详情

做软件，找丹丹，靠谱！微三云：专注软件kaifa10年+ 运营团队200+ 合作客户30万+。今天，丹丹将带您探讨一个备受关注的商业模式——共享购。

社交新零售的模式可分为客户和分销商两个方面，其本质在于以更低的成本获取流量，提高销售效率，降低经营成本，因而将成为未来主流的商业模式。未来，社交新零售企业的核心方向将是提升客户的购物体验，其购物模式主要以“线下体验、线上购物”为主。在共享购模式下，消费者和商家之间的关系更加紧密，实现共赢。

共享购商业模式业务逻辑：当消费者在平台注册后，他们将获得共享值，而商家也会根据其销售额获得共享值。这些共享值可以兑换成共享积分，并在平台上流通。当消费者在商家店铺购买商品时，商家将以10%的折扣让利，并赠送用户相应的共享值。平台也会以10倍的共享值作为奖励。这样，消费者和商家都能获得更多的共享积分，实现增值。

共享购的应用场景：第一、模式一：传统的买卖场景。在这个场景下，用户与平台只存在买卖关系。第二、模式二：分销模式。在这个场景下，用户与平台达成合作协议，用户推荐其他人到平台购买商品，平台则以自身产品的利润为佣金奖励给用户。在当前电商市场，绝大部分公司都在采用这种模式。第三、模式三：全返场景。在这个场景下，用户在平台消费之后，再通过某些方式或者游戏活动慢慢返还给用户。第四、模式四：qukuailian场景。在这个场景下，用户可在平台消费后获得特定资产，这些资产可增值、变现、流通等。

共享购模式对于消费者而言，消费得越多，那么获取的价值就越高，现金价值也就越多；对于商家而言，虽然舍弃了一部分利润，但能够tigao引流、锁客和拓客的能力，拥有更多的用户和更高的销售额。而对于平台来说，通过共享购模式可以增加用户粘性和忠诚度，tigao品牌知名度和用户口碑。

如果您想了解更多关于共享购模式的具体玩法和细节，请私信丹丹。微三云丹丹团队专注于软件kaifa10年+ 运营团队200+ 合作客户30万+

，我们将竭诚为您服务！如果您想了解模式的具体玩法，请私信丹丹。