

共享购：链接消费者、商家与平台的桥梁

产品名称	共享购：链接消费者、商家与平台的桥梁
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

在当今的商业环境中，消费增值模式正逐渐成为一种主流的商业模式。这种模式通过给产品或服务增加附加价值，不断满足消费者的个性化需求，提高品牌的销售额和竞争力。

一、消费增值模式的定义

消费增值模式是一种以消费者为中心的商业模式，通过提供个性化的产品和服务，满足消费者日益增长的需求。这种模式通过引入共享经济的概念，实现了产品或服务的共享和重复使用，从而提高了资源利用效率和消费者满意度。

二、消费增值模式的原理

消费增值模式的原理主要包括个性化定制、共享经济和平台运营。

个性化定制：消费者对于产品或服务的个性化需求日益增长。品牌商通过深入了解消费者的需求，并根据其需求进行定制，提供个性化的产品或服务，从而增加消费者的满意度和购买欲望。

共享经济：将闲置或未充分利用的资源共享给他人使用，从而提高资源利用效率。在消费增值模式中，通过共享积分、共享值等方式，让消费者可以在不同品牌、不同平台之间进行消费，实现了资源的共享和重复利用。

平台运营：平台运营商通过整合各种资源，为消费者和商家提供双向服务。对于消费者，平台提供个性化的产品和服务以及优惠的积分奖励；对于商家，平台提供宣传和销售渠道以及共享积分购买和销售服务。

三、消费增值模式的应用

消费增值模式在这两年尤其火热，特别是在“嗨购生活”平台这匹黑马出现后，更达到了一个dianfeng。

具体玩法如下：

消费者在进入平台后，在平台消费购物后，可以获得商家让利额10%的10倍，怎么说呢？

如消费者A进入平台后，购买了1000元的产品，那么这时候可以获得共享值： $1000\text{元} \times 10\% \times 10\text{倍} = 1000$ 。

共享值有什么作用呢？

共享值平时是做为一个资产在平台，并没有任何可消费抵扣的作用，但是却可以转换为共享积分，共享积分是可以在平台流通、增值、变现的一个资产。

共享积分怎么转换的呢？

如消费者A目前拥有1000共享值，而平台每日全投500共享积分，且平台当日全网共享值为10W，那么即可获得： $1000\text{共享值} / 10\text{W}\text{当日全网共享值} \times 500\text{共享积分} = 5\text{积分}$ 。

请点击输入图片描述（最多18字）

以上便是共享值的获得、以及共享积分从何而来。那是谁在消耗共享积分呢？

答案显而易见，是商家。那么商家是如何去消耗共享积分的呢？这个用色不是买货的么？

商家在入驻平台的时候，是需要共享积分打底的。如入驻平台时，需要购买价值500共享积分的礼包，在上架产品的时候是需要抵押共享积分的，而消费者在购买产品的时候，共享积分便销毁，同时消费者获得共享值。

共享购模式以产品为依托，通过商家与企业之间的让利，打破平台、消费者、商家之间的壁垒，形成一个消费共享经济增值的概念，让消费者和商家能参与平台未来的发展，从而推动市场消费的新生态。