



假如：商品成本为1000元，市场价格为5000元，溢价从1000元开始，每次抢购订单的1.5%为静态利润，4.5%为共享值实现，所以抢购到的产品溢价是6%，（每天一次，直到市场价格为5000元）抢到产品后就可以（一键售卖），转售时需要4.5%的共享值，第二天共享值变成现金回笼(共享值是购买积分兑换成提货券时1:1赠送等值的共享值)。

备：参与抢购产品时必须提前预约

预约时，场次的不同就会扣除您200(600)的共享值。无论是否有抢购订单，都会退还给您，以防止会员恶意订单扰乱市场！

太爱速M商业模式详解利润哪里来？：

1、支付成本，每24小时过后就可再次溢价一次，周期短，见效快。

你只需要支付商品溢价部分，但利润是根据实际抢购金额的总资金计算的。设：

如果你买了一张1060的订单，你实际上可以通过支付60来获得1060的1.5%的日收入和1060的4.5%的广告价值，也就是说，如果利润按实际支付60的本金计算，15.9元的利润相当于日收益率的26.6%。

静态和动态的利润很高

因为它就是为了支付成本。会员的静态利润可达到Z低4.4至Z高26.6的日化收入，即月化率不低于130%。动态是的实际抢购金额计算流量，而不是按照付款金额计算，也就是说，如果当天的流量是100万，整个网络的实际付款率约为25---30万。

太爱速M模式的出现，会给相关行业带来新一波互联网红利，咱们拭目以待！这一次太爱速M电商的风口，你把握住了吗？以上就是小编对太爱速模式的可玩性的一些分享，如果您对这个商业模式有所了解，您的企业也想涉足这块，或者有想法的朋友来找小编将和您一起探讨分享