

共享购是什么？如何结合实体产业落地

产品名称	共享购是什么？如何结合实体产业落地
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

今天给大家先分享一个葡萄生态的商业逻辑，我相信在座的各位都跟我一样，属于同一种身份，那就是我们的消费者，以前的交易方式是，我们的消费者把钱给商家，然后由商家把产品给到我们的消费者，形成钱货两清。对吗？这就是我们以前的方式。

经过这么多年互联网的发展。慢慢地，我们今年到了消费增值的风口，消费增值是一种什么样的概念，比如说今天我作为消费者，我今天在我们的葡萄社区购买了一些商品，那我们就可以获得相应的一个葡萄积分，消费的越多，我们获得的积分就越多，积分属于一个凭证，就好像我们在银行里面存的钱是不是会有一张银行卡？然后银行卡上面会显示我们在这个凭证有多少，但是，凭证并不能进行交易，要到银行里面才能够进行交易，同样的，我们的消费者今天在我们的葡萄社区消费以后，我们可以获得我们的葡萄积分，然后葡萄积分通过一个公式，每天空投我们的葡萄籽。葡萄籽就可以进行交易，也就好像在银行卡里面的钱可以拿出来。

那这个公式是，我们个人的积分 ÷ 全网的积分 x 每日空投的数量，就能得到我们每一天所获得的葡萄籽的数量，比如今天我在我们的葡萄社区消费了10000元。除以整个全网100万的积分，然后在乘以我们每一天所空投的葡萄籽438个，得到今天我可以获得4.38个葡萄籽（ $10000 \div 1000000 \times 438 = 4.38$ 个）。

如果说每一个葡萄籽200元，我们就可以获得800多元一天的收益，如果说它是1000元一个，我们就可以获得4000多元的收益，葡萄籽越多，也就代表着我们的收益越多，比如今天在我们的葡萄商城消费了一个手机，获得葡萄积分以后，可以把我们买手机的钱又重新增值。也就是说，我们买一台手机可能赚到两台，甚至三台五台手机，如果说在我们商城购买了一台车呢？我们如果购买了一套房子呢？所以选择我们葡萄社区消费好吗？那这样可以让我们消费变得更值钱，这就是我们的消费增值的一个概念。

为什么葡萄籽会增长到1000块钱，甚至几万块钱一个，我们来了解一下整个葡萄籽的一个增长逻辑，首先我们得了解一下，他到底有什么作用，它是用于我们所有的商家来给我们的消费者进行打赏用的。比如说我们在douyin打赏主播，先充值购买道具，再把道具赠送给主播，而主播获得现金的奖励，今天的打赏的话同样是我们的商家，用葡萄籽来打赏给消费者，而消费者获得葡萄积分的奖励，那葡萄籽呢？就进行了一个销毁跟回流，其中70%销毁，还有30%回馈到推荐人、fuwushang等为平台做了贡献的这些人，比如说我们的商家打赏了1000元葡萄籽，如果是200块钱一个。也就是打赏了五个葡萄籽给我们的消费者，这五个葡萄籽有70%销毁，也就是3.5个销毁，还有1.5个进行回流。商家打赏的越多，葡萄籽就会越来越少，越来越少的话，也就代表着我们的葡萄籽越来越值钱。

给大家举一个例子，比如说我们的消费者消费了10000块钱，是不是首先商家会获得10000块钱的现金？我们商家如果说利润比较高的话，我们是不是可以给消费者打个95折，9折或者8折，商家可以根据自己

的利润来给消费者进行打赏。而消费者会得到打赏额10倍的积分，比如商家打赏1000元的葡萄籽，消费者得到1万的葡萄积分，而同样的，商家打赏了葡萄籽，他也属于消费者，商家可以获得打赏葡萄籽的两倍积分，比如说今天商家打赏了2000元葡萄籽给到我们的消费者，商家就可以获得2000元乘以2的积分，获得4000的积分，那也就是说，今天我们商家他打赏的越多，我们的商家他得到的积分就会越多，得到的积分越多，也就代表其实他自己所产出的葡萄籽也会越多，如果说您生意好，你一定要加入我们的社区，因为这样可以让你收益更大化，如果说商家生意不好，你也一定要加入我们的葡萄社区，因为我们可以帮您进行锁客拓客，甚至于可以把你的这花出去的，所有的钱都增值回来，我给大家举一个例子，如果说今天我们的整个的葡萄社区有一万个商家，平均每一个商家打赏了五百元，也就代表着我们打赏的葡萄籽用了500万元，谁有葡萄籽，只有我们的消费者有葡萄籽，也就代表着所有的打赏让利是给我们的消费者的，消费者要怎样才能拿到这500万呢？是不是每一天空投的葡萄籽？如果说只有438个葡萄籽，打赏销毁了70%，也就代表着只剩下100个葡萄籽，也就等于5万块钱一个的葡萄籽，那如果说今天他只剩下一个葡萄籽，价值就是500万元，所以今天我们的商家打赏得越多，销毁得越多，也就代表着我们的葡萄籽越少，而打赏的越多也就是资金越多，所以今天作为消费者，哪怕您只有0.001个葡萄籽也是非常非常值钱的，所以如何让我们的积分变得更多，如何让我们的葡萄籽变得越多，这个就是我们消费者以及我们所有的商家就做的事情，不管您今天是消费者也好，还是商家也好，对您来说都是没有改变您的消费方式的。因为我们该怎样消费还是消费，线上的商城消费，线下的实体商家进行消费，今天你在实体商家如果说你买到价格更高的商品的话，请问一下您会不会再次去这个商家消费？所以我们的商家一定会以平价来给到我们所有的消费者，作为我们的商家呢，是不是首先收到消费额，再给我们的消费者进行打赏。商家只需要做一个事情，就是我们的消费者在这里消费以后，我们来打一个折扣来给到我们的消费者，从而使我们的生意变得更好。消费者不断消费，商家不断打赏，葡萄籽不断销毁，葡萄籽的价值就越大。

据统计，中国线下实体消费每年在6万亿美元，也就是40多万亿的消费额。相当于每天线下实体商家消费额达到1000亿以上，我们就以整个葡萄社区做1000亿消费额为例来为大家计算一下我们的葡萄籽的价值

, 1000亿消费额等于100亿的打赏让利额：

在不销毁一个葡萄籽的情况下：

100亿160万 = 6250元/个

如果销毁到只剩10万个：

100亿10万 = 10万元/个

如果销毁到只有1万个：

100亿10000 = 100万元/个

如果只剩下1000个呢？那就是1000万/个了。

让我们消费者越花越有，让我们商家没有难做的生意，真正做到，利消费者，利商家，利民众，利经济，利国利民利天下，葡萄社区欢迎大家参与！

共享购项目背景、政策方针？

什么是共享购？

关键词：“创新模式”“绿色积分”“消费增值”

业联盟&消费增值

新业态、新模式引领新型消费

电商=新实体经济+数字经济，促进绿色消费实施方案

“共享购”平台整合，商家让利，消费创业，助力线上线下新经济发展，打造消费创业新模式。共享购模式本质上是结合了区块/链电商的玩法，在区块/链中进行电商行为的好处，其一是安全性有保障，其二是可以内部交易。共享购模式相当于一个不上链的区块/链电商，运营原理基本也同上链的玩法相似，上链的玩法以B端商户、C端用户为核心，不上链的以平台为中心来运营。是一种绿色消费积分模式，通过积分实现消费增值。由于共享购平台是一个区块/链服务平台，能够做到积分兑换随机应变证，完成积分的上链随机应变证土地确权功能。

“共享购”商业模式解读

核心角色：消费者、商家、平台

核心资产：共享值、共享积分（后续运营过程中可取不同的名称，本文也会有案例，案例中的葡萄积分=共享值，葡萄籽=共享积分）

1、共享值，消费贡献值，可以转成共享积分；

2、共享积分，限量发行，可流通，具有增值属性。

消费者：消费者在商城购物可获得让利额的10倍共享值收益，消费者购物获得【共享值】；

商家：商家让利的同时可获得让利额的2倍共享值收益，商家让利消耗【共享积分】。

举例：

注：1.商家入驻需持有价值500元的共享积分作为保证金；数量低于0时，消费者无法在该商家下单；

2.消费者下单后，商家需扣除让利额等值的共享积分；如上例，需扣除价值100元的共享积分数。

如下图：

消费者在平台消费1000元，商家平台协商让利10%，消费者获得让利额10倍的共享值，获得1000共享值；
商家让利10%扣除价值100元的共享积分，同时获得让利额2倍的享值；

消费者：获得： $1000 * 10\% * 10\text{倍} = 1000$ 【共享值】

商家：获得： $1000 * 10\% * 2\text{倍} = 200$ 【共享值】

资产“共享积分”说明：

“共享积分”限量总发行1620600个，平台每日释放：888个共享积分，每晚10点全网投放，为期5年，共享积分是平台可流通、可增值的资产；

如何获得共享积分？

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。

举例：如下图

A获得：1000/10000*888=8.88【共享积分】

收益分析：

1、激活收益：用户注册成功即可获得共享值，推荐人也获得；

2、消费收益：用户下单成功后，用户和商家都能获得共享值；

3、分享收益：用户下单，其推荐人及商家推荐人可获推荐奖励；

4、服务收益:店主、店商、fuwushang分别获得不同比例奖励(级差);

5.区域收益:区域合伙人可获得订单收货地址导向的区域奖励；

激活收益1、用户注册即赠送200【共享值】(锁定)，购买礼包激活后有效；

2、购买【共享值】激活礼包，返相应比例共享值；

3、激活后，在线上线下的每次消费都可获得收益；

4、商家入驻，需购买相应的礼包激活后方可申请；

消费收益用户：用户消费，可得商家让利额的10倍【共享值】收益，越卖越有，敢于消费。

商家：用户在店内消费，自身可得让利额的2倍【共享值】收益，让利越多，收益越高。

直接分享收益

1、直接分享用户在线上消费，可获得其消费收益40%的【共享值】；

2、直接分享用户在线下消费，可获得其消费收益5%的【共享积分】；

3、直接推荐线下商家，用户在其门店消费，推荐者可获得门店让利的【共享积分】数的5%的收益；

服务收益

注：1.VIP~fuwushang均为服务团队的角色，可获得旗下团队消费收益的奖励（级差）；

2.服务角色除了可以获得管道收益，直接分享用户消费，还能获得直推收益。

VIP

购买499元VIP专属礼包；

消费后30天内有复购；

推广消费者线上奖励：40%【共享值】

推广消费者线下奖励：5%【共享积分】

店主

直接分享个10VIP；

团队66个VIP；

团队产生业绩线上每单奖励：50%【共享值】

团队产生业绩线下每单奖励：7%【共享积分】

店商

直接分享2个店主；

团队产生业绩线上每单奖励：55%【共享值】

团队产生业绩线下每单奖励：8%【共享积分】

fuwushang

直接分享2个店商；

团队产生业绩线上每单奖励：60%【共享值】

团队产生业绩线下每单奖励：9%【共享积分】

区域合伙人招募及收益：

1、购买4999元激活礼包后，可申请成为区域合伙人；

2、购买礼包/产品后，30天内有复购，方可持续获得共享积分；

3、可获得所辖区域内线下门店让利额度等值的8%【共享积分】。

项目优势

消费上链，积分可追溯，积分不可篡改

后期可对接区/块/链

后续可规划对接国内合法交易/所，提升项目商业价值。

举例说明：下面给大家分享的是共享购模式应用在葡萄生态产业链的商业场景

项目背景

赋能百业

消费者：让消费者敢消费、愿消费、能消费！

通过新模式，让老百姓消费增值

实体商家：帮助实体商家锁客、引流、提高竞争力，

解决商家大环境下守店比守寡难的问题

中小企业：建立新型销售渠道，解决库存压力痛点，

提高企业循环效能，助力企业创新发展

创业者：消费即创业，通过政策导向《以新业态新模式引领新型消费加快

发展》的指导政策，以新模式带动大众创业，打造全民共富

线上线下结合，商家让利赋能实体商家。