

微三云共享购模式核心逻辑？绿色积分通证系统？软件开发服务+营销模式+电商运营，微三云技术

产品名称	微三云共享购模式核心逻辑？绿色积分通证系统？软件开发服务+营销模式+电商运营，微三云技术
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

微三云共享购模式核心逻辑？绿色积分通证系统？软件开发服务+营销模式+电商运营，微三云技术

扩展阅读：

做商城平台选择源码还是SAAS账号？

一般小程序商城服务商分为两种情况，saas和源码两种情况。先来说说saas吧，saas一般是按年付费，这种前期投入成本会比较低，这种受服务商的限制会比较大，所有的小程序使用者都是公用服务商的服务器，saas模式比较适合于前期只是想通过线上卖货、不需要考虑平台思维的商家来运作，规模大、有长远规划的不建议选择这种模式；第二种情况，是软件服务商直接给商家企业独立部署服务器的、能够提供源代码的，这种就比较独立自主，平台的运营数据那些都是掌控在自己手里的，有主动权，后期做大想要走资本路线的源码是你必然的选择，其次是从长远考虑，自己有代码后期可以做二次开发什么的也方便，当然这种情况下，前期的成本也会比saas模式高；

重要新闻：

国家发展改革委、工业和信息化部
商务部等七部局，于2022年1月18日下发《促进消费实施方案》的通知确立了“消费返利积分”的机制。

在《方案》通知中第十四条规定：探索实施全国绿色消费积分制度，鼓励地方结合实际建立本地绿色消费积分制度，以兑换商品，折扣优惠等方式鼓励绿色消费。

国家发展改革委等七部局下发的《促进消费实施方案》通知，是按照《中共中央，国务院关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》和《2030年前碳达峰行动方案》有关要求，制定的国家实施之方案。

体系的深度融入绿《方案》深刻考虑到了促进绿色消费是消费领域的一场深刻变革。必须在消费各个领域全周期、全链条、全体系的深度融入绿色理念，全面促进消费绿色低碳转型升级，这对我国贯彻新发展理念，构建新发展格局、

推动高质量发展，实现碳达峰碳中和目标具有重要作用，意义十分重大。

《方案》第二十四条“推广更多市场化激励措施”。规定了：“探索实施全国绿色消费积分制度”、“鼓励地方结合实际建立本地绿色消费积分制度，以兑换商品·折扣优惠等方式鼓励绿色消费。”

这是以国家部委规章的立法形式，正式确立了“消费积分”的存在性、有效性及合法性

同时，《方案》规定了鼓励各类销售平台制定绿色低碳产品消费激励办法，通过发放绿色消费券、绿色积分、直接补贴、降价降息等方式激励绿色消费；

鼓励行业协会、平台企业 制造企业、流通企业等共同发起绿色消费行动计划，推出更丰富的绿色低碳产品和绿色消费场景。(由国家发展改革委、工业和信息化部、商务部、市场监管总局等部门按职责分工负责)

此规定，可以说是迄今为止，我国有关部委国家机关正式以规章方式确立了“消费积分”的存在，以及可

运用和其商业价值，让企业经营实务有法可依。

共享购模式优势，绿色积分通证系统，微三云邹锋兴讲解

共享购模式优势，绿色积分通证系统

共享购模式叫共享购积分通证模式，积分也叫绿色积分。在国家发布鼓励和推动绿色积分消费和流通的相应政策下，随之共享购模式便在这种背景下应运而生。

共享购商业模式，是致力于社交分享，以消费返利为核心，以自营商品以及商家商品让利为其中的切入点，带动用户消费热情，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。

共享购模式的资产分别是共享值、共享积分

用户在商城消费购物之后，平台会赠送“共享值”给到用户，用户会根据共享值来获得平台每日空投的共享积分，

共享积分不仅仅可以不断升值，还可以根据当前的购买来进行抵扣消费，实现转卖、升值、交易的作用，是平

台当中让用户与平台之间产品互利共赢的关系。

用户在平台消费后获得商家让利额10倍的共享值收益；商家让利的同时可获得让利额的2倍共享值收益。

随着用户数的增加，每个人的交易越多，能够获得的积分也就越多，积分的使用价值也就越高。

同时，商家也需要积分来维持日常的销售，每一次市场上的商品品，都会消耗一定的共享积分，

商家可以直接从C2C市场购买积分。有效促进实体发展，帮助实体企业销去库存了，实现引流、锁客、复购的核心竞争力。

举例：

用户消费1000元，商家让利10%。

用户获得： $1000 \times 10\% \times 10 = 1000$ （共享值）

商家获得： $1000 \times 10\% \times 2 = 200$ （共享值）

共享购模式定义

“共享值”是平台计算给每个用户、商家空投“共享呗”的数值，“共享值”只能是通过用户消费获得。

“共享值”决定着每个用户、每个商家能获得多少“共享呗”，也决定着“共享呗”的价值。

“共享呗”是平台上的货币，但是“共享呗”的购买力是随时根据整个平台的销售额度在变动的。销售额度越高，让

利的金额也就越多，“共享呗”购买力的保障也就越大。

每天空投“共享呗”的数量是不变的，或者慢慢是在减少，以此保证“共享呗”的购买力会一直呈现上升趋势。

共享值"转化共享呗"的公式:个人共享值+全网共享值x每日全网空投嗨呗总量=每天获取的嗨呗

全网“共享值”越多，“共享呗”的购买力也就越强，相目对应的在个人“共享值”不变的情况下，获得的“共享呗”会减少。

比如消费者在平台上消费了1000元产品，得至商家让利额的10倍共享值，而商家得到让利额的2倍共享值

小编介绍:

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资/质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

共享值的作用的转换成共享积分。

假设平台总发行39万共享积分，每天释放498共享积分。

个人每天获得共享积分=个人持有共享值除以全网当日共享值x每日释放共享积分

例设个人共享值为100个，全网当日共享值是10000个

即：个人共享值÷全网当日共享值x当日释放498共享积分=4.98个（共享积分）

共享积分可到C2C交易，共享值转换成共享积分后消耗共享值

100-4.98X当日价格=95.02（目前手上持有共享值）

商家在平台开店需要缴纳价值500元的共享积分为保证金，例如此刻的共享积分1元1个，那么需缴纳500个共享积分；此刻的共享积分2元1个，那么就需要缴纳250个共享积分。

消费者消费1000元X让利10%=100元

共享积分获取途径：

举例：

当日全网总消费共享值为10万；

平台每晚固定释放888个共享积分；

假设用户拥有1000的共享值；

用户获得：1000共享值 ÷ 全网共享值10万固定释放的888个共享积分=8.88个共享积分。

共享购模式的积分用途很广，可以对接qukuailian积分系统，加生态积分的玩法。

共享购模式中，共享积分的价值会越来越高，参与的商家越多，总体让利总额越大，消耗的共享积分总量则会越大，对于共享积分需求自然也就越大，每日空投积分数量不变，共享积分供不应求，价值也就变得越来越高。

从共享购模式的整体结构来看，商家能够在资产流通的过程中达到卖货引流的目的，用户也能享受更高的优惠，所持有的资产价值越高，也就可以通过交易的方式获得更多利益。

共享购模式是打造消费升级消费创业服务的平台，平台以自营商品和商家商品让利为切入点，以满足消费者无痛消费为核心，在消费中有利可享，并得到跟以前完全不一样的体验。

带动实体商家以及消费者的消费热情，甚至自主创造消费积极性。

扩展知识：

选择软件服务商，除了考虑以上情况，还要考察软件服务商公司的整体实力、经营时间、售后的服务，可能表面上你看着功能都差不多，但是系统的稳定性、并发量等等使用起来稳定性是有很大差别的，你投入2万块开发出来的系统跟你投入20万、200万去做研发，不用想都知道结果，为什么还说跟经营时间和售后服务有关系呢，软件他不比其他事物商品，他是需要经常去做维护的，有bug还是需要懂it去解决问题的，除非是你自己养技术团队，或者你就是跟开发公司进行长期合作，把这些维护问题给对应的服务商去做，最后是要看看你要合作的软件服务商他们有没有做长期的规划，这个也是很重要的。

比如微三云开发的元宇宙营销系统，NFT企业会员制系统，NFT自治推广DAO会员制系统，思购臻选秒

杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式都会迭代了几十个版本的稳定系统。

互联网变化是很快的，可能半年甚至是几个月他就会有新的模式出来，你做的这个平台他不能一成不变吧，你也是要进步要发展的，你要跟他们合作是不是要考察这个公司这么久了是不是一直站在市场的最前沿，你用了他的这个系统他是不是有这个基础能够支持你这个平台做大做强。软件服务商公司的整体实力<https://zfx.wsyguanyun.com>更多干货