

新零售:共享购模式对新零售模式的推动与影响？平台整合+商家让利+消费创业+软件系统搭建+微三云邹锋兴分享

产品名称	新零售:共享购模式对新零售模式的推动与影响？平台整合+商家让利+消费创业+软件系统搭建+微三云邹锋兴分享
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

新零售:共享购模式对新零售模式的推动与影响？平台整合+商家让利+消费创业+软件系统搭建+技术服务+微三云邹锋兴分享

扩展阅读：

微三云云平台：系统实现不同应用功能之间会员数据互通，全平台统一用户数据,打通用户场景，平台内账hao体系打通，实现多渠道客户集中管理。提供多样化创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，全民拼购模式、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，奖励身份同步，更多用户激励业务场景组合，提供用户数据分析，提供精准营销依据。

当下公私域融合、线上线下融合、2C和2B融合已是趋势，品牌触达消费者、经营消费者的方式越来越灵活多变。

那什么是品牌的“私域”呢？——我们认为，品牌视角下的私域肯定不止是腾讯所定义的“私域”。

当下，私域的定义往往与具体业务负责人的身份和利益有关。

例如，如果只是天猫店的业务负责人，他的私域就是天猫入会的会员；如果是douyin和kuaishou的业务负责人，私域就是douyin和kuaishou的粉丝团。

如果是在腾讯微信生态的业务负责人，私域就是公众hao/视频hao粉丝，是微信好友与企微客户数，是小

程序平台的jiaoyi额等数据。

如果是所有线上业务的负责人，负责公域和私域的整体运营，这时候他们还会思考如何把公域消费者导入到私域去统一运营。而这也就是线上的公私域融合。

导读：

在当下的互联网时代，liuliang为王已成为共识。然而，公域liuliang成本日益高涨，竞争激烈，让许多商家开始寻求新的解决方案。私域liuliang的崛起，让商家看到了新的希望。私域liuliang，是指商家可以直接触达、无需付费的liuliang，它具有高粘性、高忠诚度的特点。然而，如何打造属于自己的私域liuliang，成为商家们正待解决的问题。而今天我要跟大家讲的就是如何去打造属于自己的私域liuliang。话说，其实消费返利的模式一直都是非常火爆的，市面上真正做起来的大多平台，其实也都会跟消费返利这种模式有关。那么今天呢，下面，为大家介绍一种创新型商业模式——共享购模式。也叫：“共享购”（嗨购）商业模式。如何运用共享购模式帮助商家轻松玩转私域liuliang，实现消费、推广双重收益。

平台整合+商家让利+消费创业+软件系统搭建+技术服务+微三云邹锋兴分享

什么是共享购模式？

“共享购”模式主要的消费理念就是消费投资，让用户可以通过消费获得“共享购”的平台资产之一——“共享值”，“共享值”不具备价值，它的作用就是根据在全平台的总“共享值”中的占比，来瓜分“共享积分”，这个“共享积分”价值是可以不断升值的，也可以通过点对点jiaoyi变现。

具体怎么玩呢？下面我们详细介绍一下：

共享购模式1.0+2.0模式玩法

系统模式介绍（参数为举例，全部可以自定义，各种资产名称，身份级别升级条件，身份级别名称均可以自定义设置）

一 注册

1 新用户微信扫描二维码出现注册界面，APP下载界面，填写手机hao，验证码，设置密码提示注册成

功后直接跳转到app下载界面。

2 新人注册就赠送300共享值，不购买激活礼包激活不能使用二 激活

1 会员注册成功后，在商城首页普通产品区购买任何一款产品，即成为消费贵人，可享受直接分享奖励，不具备升级权限

2

在商城里VIP礼包区购买产品进行激活可以获得双倍共享值奖励，并可以激活注册时赠送的300共享值。

购买4999激活礼包的会员。具有可以和公司申请成为区域运营中心资格。三 级别

1 消费贵人：新注册会员，在普通产品商城非激活专区购买了任意一款产品，即成为消费贵人，只享有直接分享推荐奖励，没有晋级资格。

2 vip：条件是专区购买激活礼包

线上奖励:40%共享值（参数）线下奖励:5%积分（参数），仅享有直推奖励。

3 店主：至少直接分享6个VIP（参数）团队不低于66个VIP（参数）

线上奖励:50%共享值（参数，40%直推+10%级差）线下奖励:7%积分（参数）

4 店商：直接分享中至少有2个店主。即可升级为店商

线上奖励；55%共享值（参数，40%直推+15%级差）线下奖励8%积分（参数）

5 fuwushang:直接分享中有至少2个店商，可升级为fuwushang。

线上奖励:60%共享值（参数，40%直推+20%级差）线下奖励:9%积分（参数）

6 备注：

线上奖励指的是购买平台自营产品，普通商城区和激活礼包区的奖励。

线下奖励说的是商家打赏部分和商家上传产品销售部分，如果你是商家的推荐人或者是消费者的推荐人都可以获得奖励，各级别极差拿奖励。

四:区域运营中心

1 必须购买4999元激活礼包。才可以和公司申请成为区域运营中心。

可获得所属区域商家让利额度8%（参数）等值的积分

五 商家（打赏）

1：会员购买399或者399之上的激活礼包就可以提交申请成为商家

具有打赏功能（让利现金十倍共享值赠与）

（购买399及以上激活礼包后，跳出提示界面。

提示是否成为可上架产品并且拥有打赏功能的商家身份

选择否直接关闭界面，选择是进入商家申请界面，提交申请公司审核，审核内容（ ... ）

2，线下通过打赏功能进行打赏时，进行打赏的商家的推荐人和被打赏的消费者的推荐人都获得商家赠与共享值所消耗积分的积分奖励，如：vip，得5%，店主7%，店商8%，fuwushang9%

3 商家打赏获得其赠与共享值的20%的共享值

如；赠与一个消费者1000共享值，本身获得系统奖励200共享值。

商家操作打赏功能时消耗销毁的是积分，没有积分不能打赏其他人共享值！

消费者得到是共享值。

系统里积分指导价如果是1000元/积分，打赏其他人1000共享值就需要消耗自己价值一百元的积分，也就是0.1积分。

4商家审核通过后，具有打赏功能，必须在账hao内预留足够的积分，可用于其上架的产品被购买后需要向消费者支付的共享值。

5，商家上架的产品，由公司负责，上架产品时必须设定赠送的共享值额度，赠送共享值最

低不能低于产品零售价格！

消费者购买，点击确认收货后；所设定共享值划到消费者账hao，商家账户销毁等值积分

共享购”模式主要的消费理念就是消费投资，让用户可以通过消费获得“共享购”的平台资产之一——“共享值”，“共享值”不具备价值，它的作用就是根据在全平台的总“共享值”中的占比，来瓜分“共享积分”，这个“共享积分”价值是可以不断升值的，也可以通过点对点jiaoyi变现；如果老板们想要部署这套系统模式，欢迎咨询微三云邹锋兴；

六 共享购4.0模式的创新优势;(1)对比云联惠等消费返利模式,共享购模式有以下创新优势:1.消费返利只是赠送共享值和共享积分,不返现金,避免非法集资承诺保本保收益的返现金思路2.因为返的不是现金,避免团队奖励模式设置,不涉及传销多级分销团队计酬,相对安全很多3.平台不碰商家资金,只要平台会员不而已shua、单虚假jiaoyi,消费用户和商家、平台都是非常健康没有任何风险的4.平台不返现金,没有提现功能,意味着不可能出现类似云联惠和销巴生活这种消费返利平台用户挤兑提现问题,平台可以无风险长久运营。5.后期积分通过合规jiaoyi所jiaoyi,对接友盾通证jiaoyi所,上海碳排放jiaoyi所等,彻底避免积分jiaoyi变现的潜在法律风险。

(2)对比其他同行的类似模式系统优势;

增加云平台电商200多个应用功能模式与共享购模式的互通组合使用,比如参与平台拼购,短视频,直播, O2O, 异业联盟,泰山众筹,抢单寄售,链动奖励,礼包分红,社区团购,云店模式,智慧新零售等,参与这些平台营销模块,也可以获得贡献值奖励或者积分奖励,且我们系统的所有应用功能的后续版本优化,每个月一次,客户都可以免费更新,相当于买的是一个永、久更新的,永远不会落伍的“活”的系统。预告一下:区、块链系统春节后将全面升级,增加N多新模式功能玩法,敬请期待。2)生态化运营的扩展性:我们独立kaifa有超级云APP,区、块链系统,元宇宙NFT系统,商学院知识付费系统,供应链系统,云平台电商系统等六大生态运营系统,未来共享购模式将增加与供应链系统和商学院知识付费系统、元宇宙NFT数字藏品系统的打通融合3)强大的系统底层:累计投入过亿元自主研发的系统底层(全国有自己独立研发的强大底层系统的软件公司屈指可数),支持千万级的用户并发,支持10万笔每秒的订单并发,独有防黑客攻击策略,云服务器性能自动监控,分布式微服务架构,齐全的kaifaAPI接口方便快速二次kaifa。4)同类系统最全的支付和税收合规解决方案:支付方面,除了对接官方的微信,官方支付宝外,还对接了众多第三方支付,如汇聚支付,通联支付,易宝支付,杉德支付等等,为客户提供全方位的分账、收款、代付解决方案。税收合规方面,已对接腾讯高灯科技和深圳粮饷社,为客户提供灵活用工、佣金发放代开、发piao,税务免费咨询,股权免费咨询等全方位税务合规解决方案5)强大的技术kaifa团队:10年老牌互联网模式kaifa公司,每年软件销售额营收1亿+,全职技术250+,可满足30多个项目同时并行kaifa,kaifa实力行业口碑一/流,众多创新营销模式均领/先同行研发上线,可充分满足客户做大后各种各样的kaifa迭代功能需求kaifa。

10年来电商模式不断迭代创新的最优版本

共享购4.0模式以公开透明是区、块链技术为基础,打造一个多平台开放融合的生态平台,并且实现一个去中心化的DAO自治组织理念,以会员、商家、平台共同打造上市公司的思维理念,为平台实现长远健康发展,零、风险,没有人受伤害,共同获益的平台。这个模式堪称是10年来电商模式不断迭代创新的最优版本,但还不是终、极版本,随着时代发展,我们每个月推出更多模式功能优化商业模式和商业运营逻辑,不断迭代新模式,目前来讲,共享购4.0模式依然是最优模式,强烈推荐,只要是推广能力OK,风险控制得当,绝、对是10年来我们遇到过的风险最低又最容易成功的模式。

结语:

共享购模式作为一种创新型商业模式,为商家构建私域liuliang提供了新的解决方案。通过消费返利的激励机制,会员可以在推广过程中获得收益,实现消费与推广的双重收益。同时,商家可以借助运营中心的角色,对会员进行高效管理和服,提/高用户粘性与忠诚度。然而,任何商业模式都需要根据自身行业特点和实际需求进行调整和优化。因此,在引入共享购模式时,商家应结合自身实际情况,对模式进行本土化改造,以实现zuijia效果。总之,共享购模式为商家提供了新的私域liuliang解决方案,但成功的关键仍在于商家自身的创新与实践。

=====

=====

微三云集团邹锋兴：

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

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，服务过电商模式创业平台近30万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个。

主营各种创新营销模式kaifa，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋。

小编介绍：微三云邹锋兴，微三云市场总监、期待能帮你找到合适的软件，合不合作还是您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

金/牌服务：10年以上软件kaifa和商业模式策划5000+客户服务行业经验实力金/牌导师一对一指导服务，讲解商业模式，策划，分析，部署，上线后续服务指导。

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及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！