



消资商



消资@商

消资商App商业书

引领消费新生态，共创财富新未来

Leading the new consumption ecology and creating a new future of wealth together

线上购物 | 实体消费 | Ai工具 | 商业利润分配 | 共享股东

您是否想过这些商业奇迹可以同时实现？

- 有没有一种模式，能让商家即使零客流量也能持续盈利？甚至从其他商家的销售额中获得提成？
- 有没有一种方法，让店铺在歇业倒闭后依然产生被动收入？同时让每位顾客自动成为你的终身推销员？
- 有没有一种消费革命，顾客到店消费后竟能反向领钱？商家通过发钱绑定终身消费会员？
- 有没有一种机制，既能给员工翻倍加薪提升服务品质，又能让他们离职后继续领取分红？
- 有没有一种消费方式，花出去的钱会自动回流账户？将你人脉资源变成 24 小时赚钱的管道？
- 有没有一个创业神话，只需 200 元启动就能年入百万？同时享有银行级安全防护与指数级复利增长？
- 有没有一套零风险融资系统，让商家快速获得扩张资金？投资者享受固定收益且资金全程监管？

最关键的是——有没有终极方案能整合所有商业闭环，实现全民共同富裕？

零客流量也能持续盈利？甚至从其他商家的销售额中获得提成？

所有答案，都藏在颠覆商业规则的

[消资商App] 中.....

继续下滑，揭秘让马云都震惊的

生态级盈利模型

CONTENTS

目 录

- 项目概述
- 市场分析
- 痛点分析及破局方式
- 平台介绍
- 商业模式推演
- 产品优势与竞争壁垒
- 发展战略规划

APP

01



项目概述

PROJECT OVERVIEW

项目概述

Project overview



项目背景

传统商业中，消费者与商家是单向关系，消费者仅作为购买者存在。消资商App通过创新模式，将消费者转变为“消费商”，使其在消费过程中获得收益，实现多方共赢。

项目愿景

打造一个消费资源整合平台，构建消费新生态，成为未来商业变革的超级引擎。



项目使命

通过整合消费资源，合理分配商业利润，打造消费共同体，实现共同富裕。



商家、代理商下载



消费者、借资股东下载

02



市场分析

Market analysis

音乐文件

Music files





消费者为什么 参与数字经济





“ 市场规模

共享经济、消费升级、数字化转型是未来趋势。

2022年中国消费市场规模44万亿元，
预计2025年突破50万亿元。

44
亿元

50
亿元

消费商模式

消费者参与利润分配
成为新兴商业模式

线上线下融合

O2O模式持续发展
消费者需求多样化

亲资产创业

低门槛创业平台受追捧
尤其是年轻创业者



2024品牌强国经济论坛暨（第七届）创新成果推介活动



邀请函

尊敬的 曾友成 董事长 您好：

您好！

2024 品牌强国经济论坛暨（第七届）创新成果推介活动由中国商报社、《中国商界》杂志社、《发现品牌》栏目组、对外经济贸易大学中国国际品牌战略研究中心、品牌强国·自主品牌优选工程等单位联合主办，大会活动定于2025年1月10-11号在北京·全国人大会议中心隆重召开。

本届活动继续在前六届成功举办的基础上，借助新媒体舆情监测等客观评价方式，编制发布《2024 品牌经济创新发展案例成果报告》，展示在“经济发展、品牌创建、专精特新培育、新消费、新业态”等创新方面取得突出成绩的优秀代表。鉴于您及贵企业在经济创新与品牌发展过程中成绩突出，组委会特提名推荐您及贵单位为：

2025 中国商业模式最佳创新奖——（消资商）

2025 最具投资合作价值消费创业创富平台——（消资商）

2025 中国经济新模式十大创新人物——（曾友成 董事长）

邀请你单位作为行业定向特邀嘉宾出席本次发布盛会。

望收到此函后与组委会及时联系，确认参会方式，按要求填写参会申请表并报送相关材料至活动组委会。

特此邀请。

CBH 中国商报社
CHINA BUSINESS HERALD

中国商界
BUSINESS CHINA

品牌强国 发现品牌
自主品牌优选工程 Discovery Brand



负责人：戴老师 13522009780（微信同号）

组委会地址：北京市丰台区南四环西路186号汉威广场二区3号楼5M层

尊敬的 曾友成董事长 您好：

您好！

2024品牌强国经济论坛暨(第七届)创新成果推介活动由中国商报社《中国商界》杂志社、《发现品牌》栏目组、对外经济贸易大学中国国际品牌战略研究中心、品牌强国·自主品牌优选工程等单位联合主办，大会活动定于2025年1月10-11号在北京"全国人大会议中心隆重召开

本届活动继续在前六届成功举办的基础上，借助新媒体舆情监测等客观评价方式，编制发布《2024品牌经济创新发展案例成果报告》，展示在“经济发展、品牌创建、专精特新培育、新消费、新业态”等创新方面取得突出成绩的优秀代表。鉴于您及贵企业在经济创新与品牌发展过程中成绩突出，组委会特提名推荐您及贵单位为：

2025 中国商业模式最佳创新奖--(消资商)

2025 最具投资合作价值消费创业创富平台--(消资商)

2025 中国经济新模式十大创新人物--(曾友成 董事长)

邀请你单位作为行业定向特邀嘉宾出席本次发布盛会。

望收到此函后与组委会及时联系，确认参会方式，按要求填写参会申请表并报送相关材料至活动组委会。

特此邀请。



03



痛点分析及破局方式

PAIN POINT ANALYSIS AND BREAKTHROUGH METHODS

人群痛点分析

商家/消费者/创业者



01

商家

- 拓客成本高，客户粘性低，只懂得经营产品于服务，不懂得经营人，无法整合消费资源。
- 收入单一，没有持续性长期自动收入，无法打破收入边界。
- 不能增加员工长期可持性的收入，进而无法增加员工工作激情，提高服务质量。

02

消费者

- 消费者为商家介绍客人无好处收益。
- 消费者感受不到更好的产品与服务。
- 消费者都有讲价心理，但大部分人碍于面子或性格不会讲价。

03

创业者

- 工作收入具有局限性，没有增加其余收入的渠道。
- 创业没门路，项目成本高、风险大。
- 投资创业存在金额大，风险大，项目骗子多，易踩坑等情况
- 投资生意运营繁琐劳累，同时存在亏损的风险。

消资商破局模式

针对商家



打造商家破局思维

商家用爆品产品、优惠、免费等方式，将消费者整合为自己的资源。同时通过平台空间向量坐标分布式计算，给商家建造跨店，多层次长期收入管道。

资源整合与推广获利 实现长期稳定收入

资源整合：商家可以通过消资商App与其他商家形成联盟，共享资源。
长期收益：即使商家在未来某一年停止经营，只要之前整合的消费会员在其他地方消费，商家依然能获得长期收入。

超级拓客与员工激励 提升服务与收入水平

超级拓客：消资商App的推广码是商家的超级拓客神器。通过合理的分配模式，商家能够锁定会员消费，让会员和推广会员都有长期收入。
员工激励：消资商模式让每个员工都成为推广员。员工整合的消费资源也能为自己带来长期收入。

解决客源与收入问题 拓宽收入渠道

客源问题：消资商App通过整合消费会员，帮助商家吸引更多顾客。商家每成功整合一名消费会员，即可获得100元的推广收益。
收入渠道：除了传统的店内消费收入，商家还可以通过会员在其他店铺的消费获得长期收益。

消资商破局模式

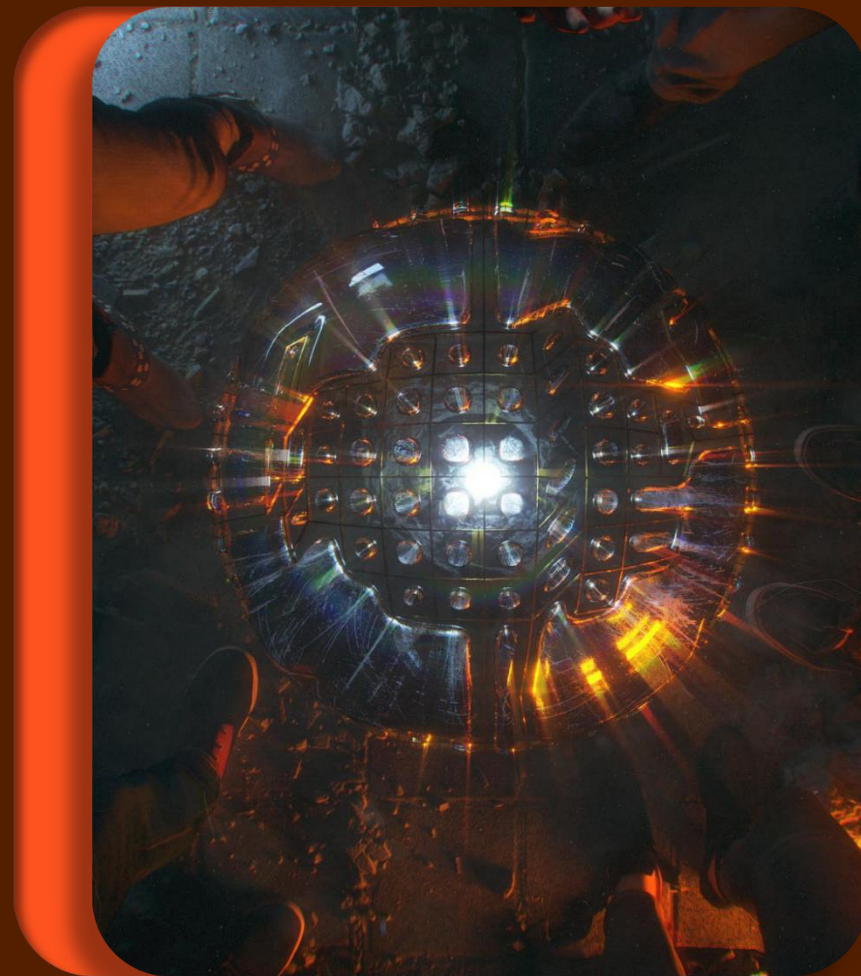
针对消费者



整合资源，形成良性循环

消费者从购买者转变为合作者，通过整合资源获得收益

- 角色转变：在传统商业模式中，消费者仅仅是购买者，消费后与商家的关系即结束。而在消资商App中，消费者转变为“消费商”，通过消费和推广获得收益。
- 收益模式：消费者在实体店消费可获得消费金额10%的收益，推广其他会员注册并下载App可获得100元的推广奖励。此外，消费者还可以选择成为借资股东，每月获得固定股息。
- 消费回流：消费者消费可以得到一定的资金回流，达到花钱即省钱的目的。



04



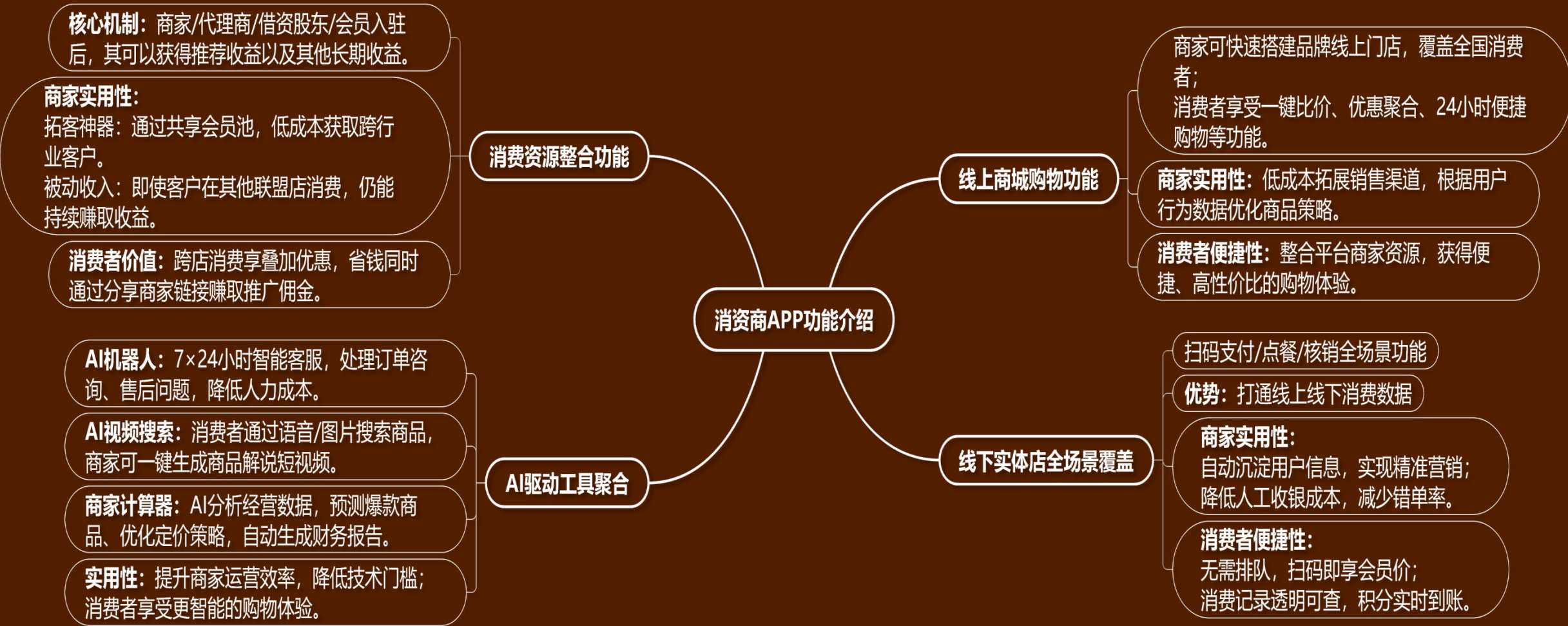
平台介绍

PLATFORM INTRODUCTION

这里做APP功能介绍的思维导图



消资商APP功能介绍



目标客户



商家：

中小型实体店、餐饮企业、零售店。

客户需求：

解决客源问题，增加收入渠道。

消费者：

追求高性价比、愿意参与消费分成的用户。

客户需求：

在消费中获得额外收益。

代理商：

想创业但缺乏资金的年轻人、兼职创业者。

客户需求：

低风险、高回报的创业机会。

整合消费资源，实现共同富裕



- 通过整合消费资源，将商业利润公平分给消费者和商家说明，平台不分商业利润。
- 响应国家“共同富裕”政策，创新“做蛋糕、分蛋糕”模式。



功能特色

- 线上商城购物：对接知名厂商，提供高品质商品与便捷物流。
- 线下实体店消费：扫码点餐、支付，享受省钱赚钱待遇。



共享股东模式：
商家在线申请股东，入股收益透明分配。



商家广告推广：
免费上传图片、视频，提升曝光率。



商家端工具包：
提供餐饮企业常用计算器，助力科学经营。



资源整合流程



商家整合流程 下载消资@商

1.注册与工具获取

商家下载「消资@商App」→完成注册
→自动生成专属推广二维码。

2.会员整合

将会员引流至自身渠道:会员扫描商家二维码下载App并注册 → 自动绑定为商家的推广会员。

3.商家联盟搭建

商家可将自己的二维码共享给其他同行商家—其他商家下载App注册后→形成商家资源联照。

会员整合流程 下载消资商

1.用户端操作

会员下载「消资商用户端App」→注册后生成个人推广二维码。

2.裂变推广

将会员二维码分享给其他潜在用户—对方下载注册后 → 成为该会员的推广绑定用户。

代理整合流程 下载消资@商

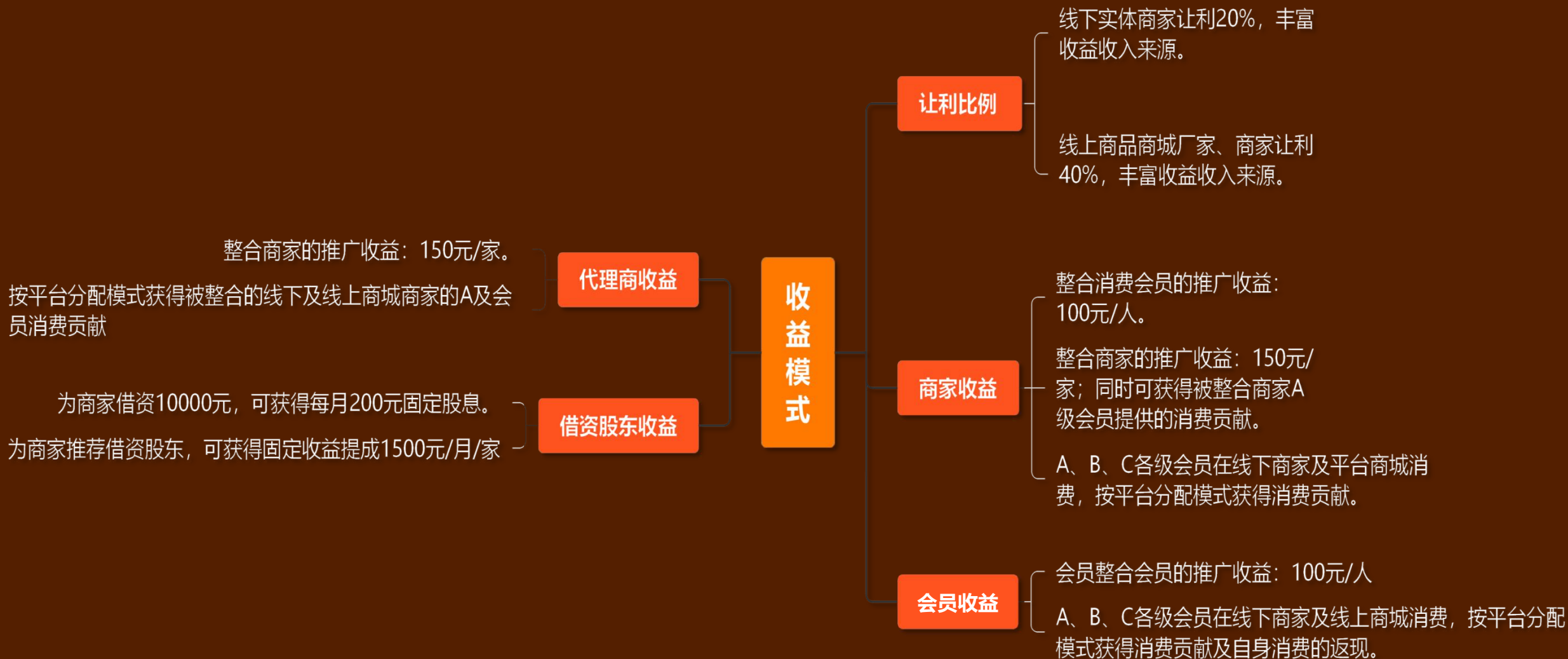
1.代理角色启动

代理下载「消资@商App」→完成注册—生成代理专属二维码。

2.商家资源整合

代理向目标商家发送二维码 →商家扫码下载注册 → 代理后台自动绑定商家资源。

收益模式



05



商业模式推演

BUSINESS MODEL DEDUCTION

商家收益演算



一、设定每个会员每月消费为线上商场月消费100元，商家消费100元，线下异店消费100元。

一、商家推荐A级会员可获得奖励100元/人，同时商家A、B、C各级会员可每月分别商家提供30、15、9元消费贡献，商家发展会员为每天3个A级会员，B、C级会员依次减半。

二、商家推荐商家可获得奖励150元/家，同时获得被推荐商家A级会员消费贡献，设定每家被推荐商家可为推荐商家贡献50元，即每月1500元，设定推荐4个商家，年推荐商家收益即为：
 $4*150+1500*12*4=72600$ 元

月份	商家推荐会员收益验算							
	A级会员			B级会员		C级会员		
	会员人数/人	消费贡献/元	推荐奖励/元	会员人数/人	消费贡献/元	会员人数/人	消费贡献/元	
1月	90	2700	9000	45	675	22	198	
2月	180	5400	9000	90	1350	44	396	
3月	270	8100	9000	135	2025	66	594	
4月	360	10800	9000	180	2700	88	792	
5月	450	13500	9000	225	3375	110	990	
6月	540	16200	9000	270	4050	132	1188	
7月	630	18900	9000	315	4725	154	1386	
8月	720	21600	9000	360	5400	176	1584	
9月	810	24300	9000	405	6075	198	1782	
10月	900	27000	9000	450	6750	220	1980	
11月	990	29700	9000	495	7425	242	2178	
12月	1080	32400	9000	540	8100	264	2376	
总计	/	210600	108000	/	52650	/	15444	386,694

A、B、C会员收益演算



一、设定每个会员每月消费为线上商场月消费100元，商家消费100元，线下异店消费100元。

二、A级会员收入：B级会员每月消费贡献25元、C会员每月消费贡献12元，自己消费返现20元。发展B会员奖励100元/人，设定每月发展B会员3人，C会员2人。

三、B级会员收入：C级会员每月消费贡献19元、自己消费返现40元。发展C会员奖励100元/人，设定每月发展C会员3人。

四、C级会员收入：自己消费返现40元，A会员消费为其贡献15元。A会员消费金额5%将作为奖金池平分给n个C级会员。

月份	A级会员收益					B级会员收益				C级会员收益
	B会员推荐收益/元	B会员贡献收益/元	C会员贡献收益/元	消费返现/元	合计	C会员推荐收益/元	C会员贡献收益/元	消费返现/元	合计	月总收益/元
1月	300	75	24	20		300	57	40		55
2月	300	150	48	20		300	114	40		55
3月	300	225	72	20		300	171	40		55
4月	300	300	96	20		300	228	40		55
5月	300	375	120	20		300	285	40		55
6月	300	450	144	20		300	342	40		55
7月	300	525	168	20		300	399	40		55
8月	300	600	192	20		300	456	40		55
9月	300	675	216	20		300	513	40		55
10月	300	750	240	20		300	570	40		55
11月	300	825	264	20		300	627	40		55
12月	300	900	288	20		300	684	40		55
总计	3600	5850	1872	240	11562元	3600	4446	480	8526元	660元

C会员反现收入加上A会员的贡献利润与A，B会员相当

借资股东收益演算



一、借资收益：借资股东为商家借资10000元，可得月固定股息200元。

二、推荐收益：借资股东为商家推荐借资股东，可获得每月1500元店铺营业提成。

借资收益			推荐收益			年总收入
借资店铺数	月借资股息/元	年股息总收入/元	推荐数	单商家月推荐收益/元	年推荐收益/元	
10	200	$200 \times 12 \times 10 = 24000$ 元	4	1500	$4 \times 1500 \times 12 = 72000$	96000元

A、B、C会员收益演算



一、设定每个会员每月消费为线上商场月消费100元，商家消费100元，线下异店消费100元。

二、代理商整合线上、线下商家可获得奖励150元/家，设定每3天整合一个商家。代理商推广年费为18000元。

三、代理商整合线下商家可获得被整合商家A级会员消费额5%提成，单个A级会员可提成300*5%=15元；代理商整合线上商家，可获得其A级会员消费额10%提成，单个A级会员可提成100*10%=10元。

四、随着被整合商家A级会员逐月递增，带给代理商的消费额提成收入呈倍速线性增长，如第一个月线上、线下商家会员分别为50人，则代理商收入为50*15+50*10=1250元，第二月会员则分别为100人，代理商收入为100*15+100*10=2500元。

月份	推广店铺数	推广收益/元	消费贡献收益/元	总计收益/元
1	10	1500	0	
2	20	1500	3000	
3	30	1500	4500	
4	40	1500	6000	
5	50	1500	7500	
6	60	1500	9000	
7	70	1500	10500	
8	80	1500	12000	
9	90	1500	13500	
10	100	1500	15000	
11	110	1500	16500	
12	120	1500	18000	
总计		18000	115500	133500

06



产品优势与竞争壁垒

PRODUCT ADVANTAGES AND COMPETITIVE BARRIERS

产品优势



创新模式：消费商模式打破传统，实现多方共赢

消费商模式：消资商App通过将消费者转变为“消费商”，打破了传统商业模式中消费者与商家的单向关系。消费者不仅可以通过消费获得收益，还可以通过推广和资源整合获得长期收入。

多方共赢：商家通过整合消费资源，获得了稳定的客源和多元化的收入渠道；消费者通过参与消费商模式，获得了额外的收益；平台通过合理的利润分配机制，实现了可持续发展。

收益透明：清晰的分配机制，保障各方利益

透明分配：消资商App采用清晰的收益分配机制，确保每一笔收益都能公平、合理地分配给各方。例如，实体商家让利20%，商城商品厂家让利40%，消费者通过消费和推广获得收益，代理商通过推广和资源整合获得奖励。这种透明的分配机制增强了各方的信任感，保障了各方的利益。

保障利益：通过严格的分配算法和透明的收益公示，消资商App确保了每一笔收益都能及时、准确地分配给各方。

功能全面：线上线下融合，满足多样化需求

线上线下融合：消资商App不仅提供了线上商城购物功能，还支持线下实体店消费。消费者可以在线上商城购买高品质商品，享受便捷的物流服务；也可以在线下实体店扫码点餐、支付，享受省钱赚钱的待遇。

多样化功能：除了购物和消费功能，消资商App还提供了共享股东模式、商家广告推广功能和商家端工具包。

先发优势：率先推出消费商模式，抢占市场先机

市场先机：消资商App作为消费商模式的先行者，率先在市场上推出这一创新商业模式，抢占了市场先机。

品牌认知：作为消费商模式的引领者，消资商App已经在市场上建立了强大的品牌认知度。

资源整合能力：强大的商家与消费者资源整合能力

商家资源：消资商App通过独特的收益分配模式和推广机制，吸引了大量商家入驻。平台不仅帮助商家解决了客源问题，还为其提供了多元化的收入渠道。

消费者资源：通过将消费者转变为“消费商”，消资商App成功吸引了大量消费者参与。消费者不仅可以通过消费获得收益，还可以通过推广和资源整合获得长期收入。



07



发展战略规划

DEVELOPMENT STRATEGY PLANNING

发展战略与规划



团队建设

核心团队：

- CEO：10年互联网创业经验，曾成功打造多个O2O项目。
- CTO：资深技术专家，擅长大数据分析与算法设计。
- COO：运营专家，曾任职于知名电商平台。

团队优势：

- 丰富的行业经验与资源。
- 强大的执行力与创新能力。





消资商



消资@商

感谢观看

引领消费新生态，共创财富新未来

Leading the new consumption ecology and creating a new future of wealth together

线上购物 | 实体消费 | Ai工具 | 商业利润分配 | 共享股东