

微信小程序商城怎么做？降低用户运营成本的3个方法。

产品名称	微信小程序商城怎么做？降低用户运营成本的3个方法。
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

在小程序时代的背景下，现在越来越多的商家开始搭建小程序商城。但是搭建容易，做好却不容易，特别是小程序商城上线后的运营，我们需要持续不断地运营好小程序商城，才能为我们带来源源不断的盈利。所以商家需要做好小程序商城的运营，那么，微信小程序商城怎么做？

据调查发现，商家在运营小程序商城时，大部分的成本都花在用户运营上，这时很多商家就将目光放在如何降低用户运营成本上，会员积分体系就是一种能够很好地降低用户运营成本的策略。

会员积分，作为一种虚拟货币，其主要目的在于引导和激励客户，维持客户粘性和增加客户活跃度，也是商家为了培养客户的某种行为习惯，而有目的地去进行营销或者运营而设置的一种载体。

那么会员积分体系到底是如何帮助商家降低用户运营成本的呢？下面我们就来看一下，降低用户运营成本的具体积分玩法：

1、控积分运营成本

很多商家可以如果去控积分运营成本。其实很简单，就是商家在通过会员积分体系用户运营时，先计算小程序商城的运营利润，然后根据利润的总和，抽出其中的百分之几来作为积分运营的成本。

因为商家运营会员积分体系的目的，其实就是通过积分让利去引导用户帮助商家实现利润增长。因此控积分运营成本就成为积分成本运营的第一步，限定具体的积分成本投入数量，从源头把控积分成本，才能后续降低成本。

2、积分玩法的设计

在商家控积分运营成本后，接下来步骤就是积分玩法的具体设计。

当积分的发放数量确定后，就想办法让用户主动去获取这些积分，只有用户获取积分并且使用，才能让会员积分体系正常运营。积分玩法包括积分获取、积分消耗的玩法等，有明确的玩法，才能提升用户的

积极参与性，特别是积分的消耗，让积分获取-积分消耗形成良性的闭环，从而降低用户运营的成本。

平台除了积分外，还可以利用模式再次强化用户粘度以及打差异化。

众筹卖货模式详解

参与方式：常见的消费1：1获得【通证资产】，并且赠送他【消费积分】

玩法如下：

第1期消费众筹金额10000元，每人限购100-3000；

第2期消费众筹金额13000元，每人限购100-3000；

第3期消费众筹金额16900元，每人限购100-3000；

第4期消费众筹金额21970元，每人限购100-3000；

...以此类推

当第四期成功，则第一期返回广告补贴70%可提现，30%消费积分

爆仓重开：当最后一期未认购满，系统自动重开结算，该期全额退回+幸运包；倒数三期的70%广告补贴+100%购物券+优先勋章

一共就十七个字可以说明：四进一出、倍利复增、爆仓重生、非本金入局。

四进一出：这是指当众筹活动进行到第四期的时候，第一期的众筹用户将会出期并且获得出期奖励，当进行到第五期的时候，第二期的众筹用户将会出期并且获得出期奖励，以此类推直到众筹活动结束或失败。

倍利复增：这里是指每完成一期众筹活动的时候，每一期的众筹都会增长30%，例如第一期需要10000的购物币，第二期需要13000购物币，第三期需要1690购物币以此类推。

爆仓重生：这里可以将爆仓与重生拆分理解，爆仓指在倍利复增达到一个峰值的时候众筹将会爆仓，重

生则为在活动内，无法完成众筹，则会众筹失败同时，平台自动开始以第一期继续开始众筹。

非本金入局：以产品销售货物的时候，不使用本金入局，只需要购买商品平台赠送购物币的形式，商品与众筹绑定，商品入局，用户即可免费获得商品，还能够参与众筹赚钱。