

# 贺州商城消费返现APP开发

产品名称	贺州商城消费返现APP开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

## 产品详情

当新零售日渐成为一种发展趋势的时候，如何进行多维赋能和场景打造将会直接决定社交电商的未来到底能够走多远。社交电商说到底还是流量赋能的一种新方式，当互联网红利退却，流量见顶的时候，我们一味地进行单一的流量赋能无法带来持续增长。当社交背后的流量见顶，圈层社交的作用不再，或许我们又要进行再度进化，才能持续获得发展。因此，抛弃流量思维，真正将社交电商从流量的收割提升到技术层面，以新技术为驱动力，真正改变流量驱动的简单粗暴的模式，或许才是未来社交电商发展的主要方向。

积分返利系统：这是一个以消费为基础的理念，体现的是消费者的消费与回报问题，它是交互式合作营销的内涵的完美解释，给消费者搭建了两个“舞台”：一个是让消费者通过消费以后，经过平台可以获得一定收入的舞台；另一个是教授消费者如何实现经济自由的知识、经验、信息等。可以说，一个是给消费者搭建参与世界财富分配“机会”的舞台；另一个是不断提升消费者分配世界财富“能力”的舞台。

### 一.积分返利系统商业模式

消费者在商城上消费，平台返给消费者相应积分，积分可提现可复购，结合分销模式，可多层级分销。

消费全返积分系统模拟流程：

#### 方案一

：消费者在平台消费购买产品，

: 消费者确认收货后48小时平台返积分，

: 消费者可申请提现，或直接在平台消费。

: 平台审核提现；

: 平台发放佣金。

## 方案二

: 招商，联盟。

: 录入系统。

: 商家积分充值。

: 消费者购物，商家送积分。

: 消费者领取分红。

一种方案合适自媒体企业，第二种方案合适平台商企业。如今必须是实体和线上结合，才能长久，才符合现在消费群体的方式。

消费全模式系统返佣规则：

1、消费在支付商品费用收到货后，平台再全额返佣给消费者。例：A买了100元的产品，支付100元给平台。A收到货后在个人中心点击收货后平台再24小时内返100元给消费者。

2、也是结合分销模式。例：A把购物全返商城链接或二维码推荐了给朋友B，B在商城所消费的金额，A能得到一部分分佣奖励。其奖励比例有平台控制。

除了流量赋能之外，结合技术赋能、产品赋能、供应链赋能等多种赋能方式来持续提供增长动力，社交电商的这种发展模式才能真正变得长久。通过不断研发新技术、新产品，不断建构供应链，我们能够为社交电商的发展提供源源不断的动力，真正把社交电商带入到新零售的发展逻辑里。多维赋能仅是开始，对于场景的打造则能够让社交电商彻底告别平台化，实现真正意义上的零环节无缝对接。如果说多维赋能开启了去互联网化的驱动增长模式的话，那么，场景打造则让社交电商彻底告别了平台化的发展模式。未来的成交将不再停留在平台上完成，而是在诸多海量的场景实现。阿里、腾讯、京东进行的场景

布局正是这种趋势的直接体现。