

# 贺州商城消费返利系统开发

产品名称	贺州商城消费返利系统开发
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

纵观国内的电商发展，从初的蹒跚学步到的高度繁荣，趋势和模式经历了无数次的变革。但万变不离其宗，本质依然是一个流量转化的过程循环。而这也是一切商业模式的本质。只不过在这个过程中技术的进步给行业的发展繁荣带来了源源不断的动力。电商或者零售行业的变化必然是这两者的环境发生了变化。早线下零售的模式很简单，在人流量大的地方开一个店，生意就会好一些，因此也就有了金角银边的说法。而当电商起来之后，流量更成了各大电商企业的命脉，因此在互联网出来以后线上的竞争就变成了互联网入口的竞争。

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。

京东能够在当时血海一片的电商市场成功拼杀出一条血路，依靠的是不计成本的在物流体系的投入带来了更高的转化，更是倒逼物流行业开始全面升级，也为自己在线上开辟出一片新的天地。而在线上流量开始枯竭，线上巨头很自然开始将目光投向线下。通过和线下渠道的结合产生更大的流量半径和客户粘性，以拼多多为代表的社交电商模式解决的同样也是一个流量和转化的问题，通过用户的分享降低了商家的获客成本，而拼团购买的手段则增加了销售和转化。