

积分返利概念我们该怎样去结合模式去运营呢？微三云钟小霞

产品名称	积分返利概念我们该怎样去结合模式去运营呢？ 微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/件
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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

现在的网购很多都会返积分，而这里的积分用处都不一样，有的可以兑换商品，有的可以优惠价格等等，这就是积分返利的其中用法。

今年国务院提出的《促进绿色消费实施方案》的政策，鼓励企业通过“消费返积分+利润分享+消费优惠”等经济方式去促进消费，全民参与，实现共同富裕。

利用消费返利这个概念去吸引客户这对线上商城来说是常用的手段，但是不同的方式去返利所导致的复购率却是不同。

现在的商城对于积分返利大多都是用积分商城来留存客户，提高客户活跃度来达到“赚积分——消耗积分”的一个消费循环。

那么该用怎么样的商业模式搭配积分返利去实现客户的留存、复购？

一、“广告分佣+社交电商”。

广告现在随处可见，我们看视频/短视频、玩优势，听歌看小说难免都遇到小广告，而这些小广告在用户认知中就是麻烦耗时间的事情，那能不能利用这种耗费短暂时间去帮用户获得收益，这样用户就会产生积极的态度——广告电商的玩法就是这样一个商业模式。

用户在平台消费之后获得等额的消费返利积分，这个消费返利积分不仅可以平台的积分商城、线下结盟商家限额抵扣使用，还可以每天通过观看广告完成任务来把消费返利积分的一点点提现到零钱。

二、用区块/链积分系统逻辑但不应用到其技术的“嗨购模式”。

1、我们先来了解它的一个玩法：

商家让利消费者和商家10%的利润来去做一个“嗨值”发放，发放比例是消费者10倍，商家2倍，什么意思？

比如，消费者购买了1000元的商品：

消费者能得到 $1000\text{元} \times 10\% \times 10\text{倍} = 1000$ “嗨值”

商家得到 $1000\text{元} \times 10\% \times 2\text{倍} = 200$ “嗨值”

2、那“嗨值”有什么用？

1) 嗨值相当于你的现金价值，是未来的变现总值，也可以说是对平台的贡献值，意味着未来可以获取价值的总额记录。

2) 平台“嗨贝”恒定量发行40万枚，首年每日限量空投499枚，次年起空投数量递减50%。

3) 个人嗨值积分占比平台嗨值积分总量，乘以当日空投“嗨贝”数量，即是个人每日获取的“嗨贝”数量。

比如：今/天全网10万“嗨值”，个人消费1000元。

那个人获得“嗨贝”就是： $1000\text{嗨值} / \text{全网}10\text{万嗨值} \times 499\text{枚“嗨贝”} = 4.99\text{枚“嗨贝”}$

可向小编咨询，想了解详细方案,转载请注明出自：老王谈商业模式

3、那“嗨贝”有什么用？

“嗨贝”可以变现和流通，用于联盟商家打赏，根据市场供需关系有增值属性。

“嗨贝”的价值怎么来：平台会拿销售额的10%来做一个托底，那“嗨贝”就会有一个先进价值在那里：

假设：平台打算发行1000万个“嗨贝”，在3年共36六期内发行完毕，每1期都拿10%的销售业绩来为“嗨贝”进行托底。

第1期空投50万个“嗨贝”，销售业绩为500百万，托底数额为50万，那么“嗨贝”的购买力为1。

第2期空投40万个“嗨贝”，销售业绩为1000万，托底数额为100万，那么总“嗨贝”发行量为90万，托底数额为150万，那么“嗨贝”的购买力1.66666（取小数点后五位数）。

以上就是他的一个玩法逻辑，是不是看完就懂很简单。

“嗨贝”的购买力越来越高，平台的价值也就越来越高，就相当于企业内部上市的操作。

“嗨购”模式的这种玩法很类似于区块/链通证，但是“嗨购”模式的这种玩法也可以结合链通证让整个平台更加可靠。