

小积分，大作用，共享购模式放“大招”，平台商家推广新方向！

产品名称	小积分，大作用，共享购模式放“大招”，平台商家推广新方向！
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

绿色积分的机制推广已经有段时间，其主要的核心内容是向商家购买商品或服务，商家给予一定的返利，返利通过积分积累，并记录在网上。*后，消费者用积分换取礼品或现金。这就是商家正常的营销盈利手段，通过发放绿色优惠券、绿色积分、直补等方式来刺激消费，达到互利共享的目的。

今天就以做“自营酒水+线下实体商家+消费增值”案例方案来说，它主要是打造一个绿色积分返利的线下综合电商平台，让消费者以后不管是线上还是线下都去平台消费。

其商业模式：

用户通过品酒等活动获取平台的资产，比如消费1000元红酒，赠送1000的积分或购物券给用户，然后将平台资产拿到线下商家进行消费抵扣。用户消费扣除后，平台就会赠送给用户相应的共享值，用户拿共享值去获得空投的共享积分，再通过平台的一系列活动达到消费增值的目的。

其积分产生的场景：

平台会给共享积分设置总流通，计划3-5年完成，先明确每年的发行数，再细化每个月的发行数。然后根据企业情况，做一个稳健收益率增长的模型。

用户通过消费获得共享值，再利用共享值获得当天释放的共享积分。个人所得每日积分数算法为：个人拥有共享值 ÷ 全网共享值数量 × 每天释放的积分数。用户所得共享积分在平台C2C市场进行变现。

这样用户才会继续愿意放心在平台上进行消费推广，相当于内部上市。越消费越有，实现持续消费增值。

。

对于商家来说

- 1、独立收款，不用担心平台不做。
- 2、卖货的前期需要在平台礼包区或C2C市场购买积分，以此来解决推广问题。
- 3、达成获得平台流量的同时，也能获得让利共享值，去转化为共享积分增值。

对于平台来说

- 1、可收取商家盈利部分10%的积分数。
- 2、不用担心平台流水或过多带来的风险控制。
- 3、可获得来自各处大数据的会员量。