

# 积分分成模式：购物有积分？积分能分成？ 电商平台源码搭建+商业模式顶层设计，微三云麦超介绍

产品名称	积分分成模式：购物有积分？积分能分成？电商平台源码搭建+商业模式顶层设计，微三云麦超介绍
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

积分分成模式：购物有积分？积分能分成？电商平台源码搭建+商业模式顶层设计，微三云麦超介绍

### 重要介绍：

微三云超级 App 系统采用模块化设计结构，在运营过程中 App 可以无限拓展，快速叠加更多商业模式，做大流量入口，形成大数据生态。而这些数据并不会随着应用的剔除而消失，只会随着应用的叠加而进入无限积累沉淀，循环使用的过程。在运营过程中，超级 App 还可结合“云平台、云视商、区/块/链或者第三方应用”丰富的消费场景快速促成交易，同时打通“供应链系统”以优质的货源一键连接供需两端。

zui终，麦总为大家分享了一套“智慧农村大生态解决方案”，将微三云 5 大产品相结合，通过功能拆解模式重组，构建一套“移动互联网平台运营的顶层系统”，沉淀大量用户基数，zui后还可通过对接广告资源，提/升平台的持续营收能力。

微三云资源总监麦超向大家分享了当下主流 App 的流量价值、以及三大变现方式——“广告、电商、游戏”，同时分析了电商领域的淘宝、京东、拼多多及第四大电商平台快手的变现方式，以及抖音这个大家耳熟能详的短视频平台，为何在几年前开放抖音小程序后，并未开放电商 板块，而是选择与淘宝合作，而在今年合约结束后，选择自己来做电商变现；之后再向大家发问，企业该如何在铺天盖地的公域流量中夹缝生存，通过构建自己的私域流量池，塑造品牌（平台）价值。

今天给大家分享分享一下积分分成模式的玩法。

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

## 积分分成模式+电商模式解析+技术服务

消费之后空余一堆积分？平台积分无法兑换全部浪费？这是许多电商平台运行过程中会出现的问题，这些问题也极易消耗消费者的耐心，甚至是离开平台。今天小编将为大家介绍一种新型的商业模式——积分分成模式，一键清除积分泡沫的问题！

什么积分分成模式？

积分分成模式，顾名思义，就是用积分换取平台分成的电商营销方式。在该模式下，用户通过签到、看广告、购物消费等任务获取相对应的积分，再使用积分兑换相应的贡献值与权益值，以此获得平台分成。除此以外，用户分享下级，开设店铺，创建团队也可以获得更多奖励。积分分成模式就是一种给予用户优惠但是又能让平台赚钱的模式。

那么积分分成模式到底怎么玩呢？我们以商联盟为例看一下！

玩法介绍：

I 进入平台注册

I 每日完成签到、看广告、刷视频、看平台咨询、分享好友、上星、购物、线下消费、加入团队长、开服务网点、分享商家入驻、建群、开小店拿分成

I 分享三个好友长期做就能上星并获得贡献值和现金奖励

积分板块：

广告积分：观看广告累积积分，用积分兑换精美权益商品。

视频积分：观看视频赚取积分，兑换独/家权益福利。

购物积分：每次购物都能积累积分，积分可用于换购高端权益。

分享积分：分享好友注册并活跃使用，获得积分提成。

贡献值：积分兑换为贡献值，贡献值作为平台权益计算基准。

权益值：贡献值每天转化为权益值，权益值可享受丰厚分成（权益值可以转赠他人，增加流通性和灵活性）。

等级制度：

I 用户 导购 分销商 消费商 消费股东

I 用户分成可拿15%、导购分成可拿35%、分销商分成可拿50%、消费商分成可拿80%、消费股东分成可拿\*\*\*\*

I 导购提成3%提现佣金、分销商5%、消费商10%、消费股东15%

分享奖励：

名下分享1名导购，每月10号补助奖不同比例的贡献值（可累计）

名下分享1名分销商，每月10号补助奖不同比例的贡献值（可累计）

名下分享1名消费商，每月10号补助奖不同比例的贡献值（可累计）

名下分享1名消费股东，每月10号补助奖不同比例的贡献值（可累计）

额外奖励：

I 新人注册奖励30个权益值，贡献值释放可以提/升至万80释放

I 分享新人入住平台的收入，分享奖400积分，下级签到奖励200%

I 下级提现佣金收入可拿15%提成，享有E团购下单本金返还和贡献值提成

积分分成具有以下特点：

- 1、广泛的礼品选择：平台提供多种类型的礼品，以满足用户的不同需求和喜好。
- 2、优化的兑换流程：兑换流程简单易懂，让用户的换购体验更加顺畅。
- 3、安全性高：平台采取多种措施确保积分安全，让用户能够放心参与积分活动。

为什么要为大家介绍积分分成模式呢？

对于用户而言，积分分成模式参与门槛低，风险也低，只需要购物就能获得相应积分拿到平台分成，这对喜欢优惠、喜欢折扣、喜欢在消费中省钱赚钱的用户来说有极大的吸引力。

对于创业者而言，积分分成模式的玩法并不复杂，但运行逻辑足够严谨。因此，这一模式能够吸引无数用户参与，运行逻辑也能支撑平台一直运行不崩盘。

不管你是想赚钱还是想创业，积分分成模式都能满足你的需求！

小编从事电商行业多年，见惯了行业里的风风雨雨，对各种商业模式的运行机制都非常熟悉。以小编这么多年的经验来看，积分分成模式是值得选择的模式，运用这一模式做平台，绝对能在电商行业中闯出一条新路。小编手里刚好有可靠的咨询渠道与合作平台，想要起盘自己赚钱的老板可以向小编留言获取哦！

拓展阅读：几年来，移动互联网行业的迅猛发展，快速改变着社会业态。尽管如此，仍有大量企业线上线下处于割裂状态，2020年一场疫情的突然爆发，对零售行业造成流量崩塌、供应链中断、市场供需下滑等压力，以至于整个行业的变局加快了进程。微三云产品资源总监麦超，通过电商获客成本探讨引发思考，一个平台花一两百块获得一个注册用户都算是便宜的，如果企业想要叠加更多的消费场景，就需要重新去拉新用户

，这将是一笔巨款。所以平台想通过更低的成本来叠加更多的消费场景，让客户不断的花钱消费，就得拥有强大的“内功”支撑。