

私域电商起盘即上市，自建小程序商城如何实现平台上市

产品名称	私域电商起盘即上市，自建小程序商城如何实现平台上市
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

私域电商起盘即上市，自建商城小程序如何实现平台上市？

企业自建私域电商平台如何吸引用户在平台消费？为什么要让用户先成为会员？怎么解决会员裂变难题？

- 1、私域电商4.0首推消费者送股权，股权享受实时分红权益，会员可以快速见到效益，实现企业与消费者的股权共享，内部上市；
- 2、实行会员制，消费者成为会员可以拿到最实惠的产品权益，享受推荐赚钱权益；先帮消费者整合绑定进来，同时会员费能够为平台后续运营提供资金支持；
- 3、通过当下热门的商业模式链动2+1、七人拼团...，实现会员裂变，股权+模式的商业模型

股权解决消费者愿意消费的问题，商业模式让会员主动去做裂变

一、股权积分的概念和价值

消费全返不如做股权-红利共享？如何真正让用户消费赚钱，企业如何实现内部上市？把平台的利润共享给消费者，让所有的消费者都能享受带平台的红利，积分如何等于股权？积分的唯一获得途径是消费，通过消费来铸造积分，会铸造多少积分全部由市场决定，股权（积分）的分红额度有多少全看是业绩；

股权价值会处于长期增长状态，平台销量越好积分涨幅越快，随着消费者越不信任积分积分涨幅越高，越是兑现积分涨得越好，越早消费越早获得股权，股权积分的价值越大；

股权积分价值全部是由销售利润托底的，模式健康无任何泡沫。

目录：如何实现消费增值？

消费增值业务逻辑

积分为什么会增值？

积分有哪些价值？

积分被动卖出机制？

举例说明

如何实现消费增值？

绿色消费=循环消费，新消费，新时代，绿色消费是价值消费，可以把花出去的钱赚回来

消费增值业务逻辑：

商城每完成一笔消费拿出百分之三十的销售额分给消费者，并不是说直接给到对应的消费者，系统有一个资金池，让利的百分之三十会形成两部分进入资金池

1、资金按照本位价格铸造等值的积分赠送给消费者，也就是20%的销售额，

这20%的销售额会进入资金池，为积分价值托底，如100元的商品，平台会根据当天股权积分的价值赠送消费者价值20元的积分，积分可以直接在资金池兑现，也可以持有等增值；

2、资金进入分红池，增加资金量，也就是10%的销售额，积分对应获得增值，上述100元的商品，平台会另外拿出来10%也就是10元，放入分红资金池。

综上所述也就是说平台成立资金池，资金池的资金来源于产品的销售，全部是平台拿出来产品利润托底的，平台每卖出去100元的产品，同等的就会赠送价值20元的积分给到对应的消费者，20+10元+30元的资金进入资金池，也就是说随着市场的发展平台的积分会一直处于增值的状态，约持有价值越高。

积分为什么会增值？

1、积分价值=大盘积分总量/资金池总金额，假设现阶段积分价值1元，某个用户兑现100个积分，大盘积分总量减少100个，资金池总额减少100元，但是平台会收取兑现手续费10元，这个手续费会回流到资金池造成积分价值上涨，也就是说用户约是提现，积分的价值越高；

2、消费金，平台每产生100元的销售额就会有10%的销售额进入资金池，造成积分价值上涨；

综上所述，积分是呈上涨状态，上涨的幅度取决于市场，平台产品卖得越好，积分价值越高；

积分增值原理？

1、越早消费按照金本位价格，铸造等值的绿色积分越高；

- 2、积分只有消费才能铸造出来，保证绿色积分的价值；
- 3、绿色积分提现即销毁，保证了绿色积分的增值；
- 4、积分随时卖出没有任何限制。

积分被动卖出机制？

持有积分价值大于消费金额的2倍时强制卖出（备注：倍数可以自定义设置）

股权积分增长数据走势分析：当第100个订单进来是股权积分的价值已经在5元以上，相比于起盘1元涨了5+倍

积分有哪些价值？

举例说明：

私域电商如何实现全民皆股东，共享平台红利

私域电商在近年来迅速崛起，成为了电商领域的新宠儿。与传统电商平台相比，私域电商更加注重用户粘性和用户价值。私域电商以构建用户自己的社群和独立品牌为核心，在这个过程中，如何将用户变成股东，与用户共享平台红利成为了一个重要的课题。

在传统电商平台上，用户只是简单地购买商品，没有真正参与到平台的运营和分红中。而私域电商则不同，它将用户视为生态系统的一部分，希望能够与用户建立更加紧密的联系，让用户成为平台的股东。

那么，私域电商如何实现全民皆股东，共享平台红利呢？首先，私域电商需要建立一个完善的股权分配机制。这个机制应该公正合理，能够让每个用户都能分享到平台的红利。其次，私域电商需要建立一个稳定的盈利模式，确保平台有足够的利润来分红。最后，私域电商需要通过各种方式激励用户主动参与到平台的运营中，提高用户的归属感和参与度。

从理论框架的角度来看，实现全民皆股东，共享平台红利的私域电商模式可以分为三个关键要素：股权分配、稳定盈利模式和用户参与度。

股权分配

在传统电商平台上，股权分配往往是由平台自行决定，并且只有一小部分高级管理层和投资机构能够享有股权分红。而私域电商的股权分配应该更加公正和合理。可以通过建立一个社群自治的机制，让用户自主投票决定股权分配比例，确保每个用户都能够享有平台红利。可以采用类似于区/块/链的技术，保证股权分配的透明度和安全性。

稳定盈利模式

私域电商要想实现全民皆股东，共享平台红利，首先需要具备一个稳定的盈利模式。只有有了足够的利

老板：成为会员后，直推2个会员即可成为“老板”身份（成为老板后脱离原来团队，第一、第二个会员留给上级，发展第三个会员开始享受团队见点奖励和直推奖）；

二) 会员权益，老板权益：

直推奖（100元）：成为会员后，直推一个499，即可获得100元奖励（如图）；

团队见点奖（200元）：成为老板后，直推的第三条线，除了享受直推奖100元，团队见点额外再拿200元的奖励（如图）；

平级奖(平1级，10%)：成为老板后，可拿直推“老板”收益的10%（如图，B3直推2个499后，也成为了“老板”，如果B3又直推了一个C3，可获得“直推奖100元+团队见点奖200元，共300元，那么老板A作为其平级推荐人，则可获得“ $300*10%=30元$ ”。）

从上面可以算出，直推2个人可以获得 $100*2=200元$ ，直推第3个的时候可获得“ $100+200=300元$ ”，共500元，相当于当初付出的499已经回本（即白拿产品）。

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

DAPP是基于区//块//链底层开发平台建立的，比如以太坊和EOS。DAPP与底层平台的关系，就好比APP和IOS与Android系统，一个真正的DAPP应用需要同时满足一下几个条件：

应用必须完全开源、自治且没有一个实体控制着该应用超51%Token，该应用必须能够根据用户的反馈及技术要求进行升级，且应用升级必须由大部分用户意见达成一致之后方可进行；

2.应用数据必须加密后存储在公开的区/块//链上；

3.应用必须拥有Token机制，可用基于相同底层区//块//链平台的通用代币或自行发行新币，矿工或应用维护节点需要得到代bi奖励；

4.应用代bi的产生必须依据标准的加密算法，有价值的节点可以根据算法获取应用的代bi奖励。